

Proyecto Empoderamiento Económico
de Jóvenes y Mujeres Indígenas - EMPODERA -

 Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agencia Suiza para el Desarrollo
y la Cooperación COSUDE


swisscontact

SISTEMATIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE AUTOEMPLEO

PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE JÓVENES Y MUJERES

FUNDACIÓN
SUIZA PARA LA
COOPERACIÓN
TÉCNICA





SISTEMATIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE AUTOEMPLEO PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE JÓVENES Y MUJERES



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Agencia Suiza para el Desarrollo
y la Cooperación COSUDE



swisscontact

Autora: Renata Isabel Heinemann Grijalva, Consultora Independiente, Proyecto Empodera de la Fundación Suiza para el Desarrollo Técnico – Swisscontact

Personas colaboradoras:

Casio Bac Sierra, Mildred Cho, Pedro Chub (Swisscontact)

Por encargo:

Embajada de Suecia en Guatemala y La Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo –ASDI–

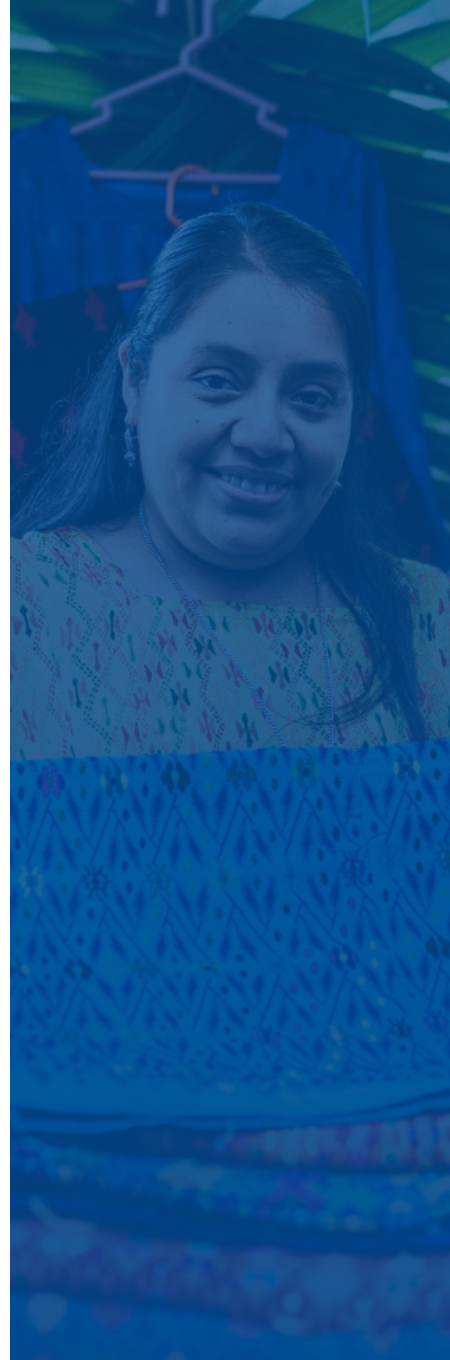
Contacto:

Victor Hugo Aplicano
Coordinador de Proyecto Empodera
3ª. Calle 8-56 Zona 4, Cobán
Departamento de Alta Verapaz, Guatemala
Victorhugo.aplicano@swisscontact.org

Director de País:

Carlos Morales Cajas
18 ave. B 8-94 Zona 15, Vista Hermosa I
Ciudad de Guatemala, Guatemala
carlos.morales@swisscontact.org

Noviembre 2023



CONTENIDO

I.	Antecedentes	07
II.	Introducción	08
III.	Metodología de la sistematización	11
IV.	Conceptualización de la estrategia de autoempleo	12
V.	Objetivos	15
VI.	Descripción de la estrategia (Rutas, métodos, fases)	16
VII.	Características significativas de la experiencia	23
VIII.	Conceptos Clave	24
IX.	Principales logros del Proyecto	25
X.	Historias de éxito	26
XI.	Lecciones aprendidas	28
XII.	Conclusiones	29

I. ANTECEDENTES:

La región de Alta Verapaz es conocida por su rica historia cultural y sus abundantes recursos naturales. Sin embargo, a pesar de estos aspectos positivos, persiste un problema significativo, la pobreza que afecta de manera desproporcionada a la población, especialmente a las mujeres. A pesar de su innegable potencial emprendedor y su valioso legado cultural, las mujeres en Alta Verapaz se enfrentan a obstáculos abrumadores, como la falta de recursos financieros y el acceso limitado a la educación. Esta situación contribuye a la perpetuación de la desigualdad y limita severamente las oportunidades disponibles, especialmente para las mujeres indígenas y rurales que buscan desarrollar y expandir sus propias iniciativas empresariales.

Hasta el año 2023, Alta Verapaz sigue figurando entre los departamentos con los índices más elevados de pobreza y pobreza extrema a nivel nacional, lo que refleja la urgente necesidad de abordar estos desafíos y trabajar hacia un futuro más inclusivo y próspero para todas las mujeres de la región. sugerencia para iniciar con enfoque de género. Otro gran obstáculo es la falta de acceso a financiamiento ya que en la región no existen productos financieros amigables con el emprendedor, dificultando la capacidad de inversión.

La ausencia de políticas públicas que promuevan el emprendimiento; (a pesar de que la economía informal actualmente mueve el 80% del dinero del país), dificultan y entorpecen en la región posibilidades de capacitación y fomento de desarrollo empresarial.

Aunado a esto, Alta Verapaz experimenta cambios climáticos bruscos, que propician sequías, inundaciones y/o deslaves en zonas importantes, que pueden afectar la producción agrícola y la disponibilidad de recursos naturales, lo que impacta negativamente en los emprendimientos locales.

Para Swisscontact estos antecedentes fueron precedente, no solo para el proyecto en cuestión; sino para otros proyectos tales como el programa PROJOVEN¹, en Honduras en los años 2014 al 2021 en dos fases, que fue un acercamiento a las necesidades reales de la persona emprendedora en condición vulnerable.

¹ Infografía Swisscontact, Ruta ProJoven para la inserción laboral y estrategia de generación de ingresos: <https://www.swisscontact.org/es/proyectos/educacion-y-formacion-tecnica-profesional-para-jovenes-en-riesgo-de-exclusion-projojen/estrategia-de-insercion-laboral>

II. INTRODUCCIÓN

Para Swisscontact el empoderamiento económico es una estrategia que contribuye a un cambio sistémico para la reducción de las desigualdades alrededor del mundo; con el auspicio de la Cooperación Sueca para el Desarrollo Internacional -ASDI- y a través del “**Proyecto Empodera**” de Swisscontact en Alta Verapaz², se realizó una labor como inclusión económica dirigida a jóvenes (hombres y mujeres) y mujeres adultas, que en la actualidad radican en zonas vulnerables o de riesgo en áreas urbanas y periurbanas del departamento.

Para la evolución efectiva del programa, la estrategia de autoempleo fue desarrollada en 12 municipios del Departamento de Alta Verapaz en donde tuvo cobertura la intervención el proyecto Empodera. Dentro del desarrollo del proyecto se establecieron tres áreas geográficas para la intervención de la estrategia: área central que lo constituyen los municipios de Cobán, San Pedro Carcha, San Juan Chamelco, San Cristóbal Verapaz, Santa Cruz Verapaz y Tactic. En el área del Polochic se encuentran los municipios de Tamahú, Tukurú, La Tinta y Panzós. Para el área de la franja transversal del norte se tuvo incidencia en los municipios de Chisec y Raxruhá. Todos municipios del departamento de Alta Verapaz.

Dentro de la temática de la sistematización se presentan elementos teóricos, donde se define la **identificación** de las mujeres que participan en ella, la conceptualización de autoempleo como inclusión económica y las actividades claves que se desarrollaron para la implementación de la estrategia en campo. La identificación y organización de beneficiarios se realizó a través procesos efectivos como convocatorias abiertas, entrevistas, procesos coaching a participantes clasificados, lo cual permitió una mayor permanencia y culminación de los beneficiados para acceso a capital semilla según lo establecido en el reglamento de dotación de este.

Dichas iniciativas de negocio fueron orientadas a los diferentes **subsectores económicos**³, y priorizados aquellos que eran parte de la demanda de la región en ese momento, tales como gastronomía, apicultura, esteticismo, piñatería, corte y confección, elaboración de canastas de toquilla, identificados previamente en las zonas de intervención de proyecto.

² Contextualización Proyecto Empodera: <https://www.swisscontact.org/es/proyectos/empoderamiento-economico-de-jovenes-y-mujeres-indigenas-de-guatemala-empodera>

³ Guatemala, Ministerio de Agricultura y pesca, Subsectores económicos: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcagjpclclefindmkaj/https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/ministerio-exterior/america-central-caribe/2021aginformeconomicocomercialofecom_tcm30-84503.pdf



Dentro de la estrategia de autoempleo se contempló la identificación de socios estratégicos que promueven formación técnica, para generar sinergia; además se propició el seguimiento y acompañamiento oportuno a los beneficiarios que cumplen con los criterios establecidos por parte del proyecto.

Los resultados de la estrategia se plasman con algunas historias de éxito acompañados de la percepción de los beneficiarios del proyecto. Además, se definieron las lecciones aprendidas, conclusiones y recomendaciones como resultado del proceso de sistematización realizado en grupos focales con muestras significativas de los beneficiarios en este proceso para el desarrollo de la estrategia.

Sin embargo; pese a las dificultades, se identificaron nichos de mercado en los que se ha abierto una brecha segura para emprender que permita generación de efectivo circulante en las comunidades que proveen del recurso financiero tan ansiado, tales como:

La Agricultura y Producción: La región de Alta Verapaz es conocida por su producción agrícola, incluyendo café, cardamomo y banano.

Muchos pequeños agricultores han estado involucrados en emprendimientos agrícolas, aunque han enfrentado desafíos como la variabilidad del clima y los precios fluctuantes de los productos.

El turismo, La belleza natural de Alta Verapaz, que incluye parques nacionales, cascadas y grutas, ha atraído a turistas y ha dado lugar a algunos negocios turísticos locales, como hostales, restaurantes y agencias de turismo. La elaboración de artesanías: La región es conocida por su rica tradición artesanal, incluyendo tejidos y cerámica. Algunos emprendedores locales han establecido pequeños negocios para vender estos productos tanto a nivel local como internacional.

Microempresas y comercios locales: Existen microempresas y pequeños comercios en las áreas urbanas y rurales de Alta Verapaz, que van desde tiendas de abarrotes hasta pequeñas tiendas de ropa y restaurantes locales.

Gastronomía: La región de Alta Verapaz es conocida por sus productos agrícolas, como el café, el cardamomo, los cítricos, las frutas tropicales y las hortalizas. Estos ingredientes locales son fundamentales en la cocina de la región. En los últimos años, ha habido un aumento en los emprendimientos gastronómicos locales, como restaurantes, cafeterías y puestos de comida. Algunos empresarios han optado por resaltar los ingredientes locales y las recetas tradicionales en sus menús para atraer a los clientes interesados en la auténtica cocina de Alta Verapaz.

ALGUNOS NICHOS DE MERCADO



Agricultura y producción



Gastronomía



Turismo



Esteticismo



Comercio local



Mecánica



Necesidad: mano de obra calificada

Aunado a esto, el apoyo de la cooperación y entidades de gobierno:

Apoyo de Organizaciones No Gubernamentales (ONG): Algunas ONG han trabajado en la región para apoyar el emprendimiento y el desarrollo económico local, proporcionando capacitación, vinculación a mecanismos financieros como: capital semilla, microcréditos y otros recursos para ayudar a los emprendedores a establecer y hacer crecer sus negocios.

Iniciativas Gubernamentales: El gobierno guatemalteco ha implementado programas y políticas para fomentar el emprendimiento en todo el país, incluyendo Alta Verapaz. Estos programas incluyen capacitación empresarial y apoyo técnico.

Así mismo como parte de las iniciativas relevantes es importante mencionar las bases para la creación de la estrategia de autoempleo para Swisscontact, considerando data importante en temas de emprendimiento y desarrollo económico local como lo es la Política Nacional de Competitividad⁴ que entró en vigor el año 2018 hasta el 2032.

Es importante tener en cuenta que, a pesar de estos antecedentes de emprendimiento, la región de Alta Verapaz también enfrenta desafíos significativos, como la falta de acceso a educación de calidad, infraestructura limitada y altos índices de pobreza. Estos factores pueden dificultar el desarrollo y crecimiento sostenible de los emprendimientos en la región.

⁴ LEY NACIONAL DE COMPETITIVIDAD 2018-2032: <https://www.pronacom.org/politica-nacional-de-competitividad-2018-2032/>

III. METODOLOGÍA DE LA SISTEMATIZACIÓN

Dentro del desarrollo de la sistematización se realizaron grupos focales con los diferentes beneficiarios y socios que formaron parte de la implementación de la estrategia.

Esto permitió obtener una comprensión más profunda de las experiencias, perspectivas y opiniones de las personas involucradas en determinado proceso.

A continuación, se presentan opiniones y percepciones de beneficiarios sobre su experiencia antes y después del Proyecto, el proceso de formación y la puesta en marcha de su iniciativa para generar ingresos y en el mismo apartado se describen elementos clave para replicar esta experiencia en futuros proyectos. Se tiene como objetivo organizar, analizar y dar sentido a la información cuantitativa y cualitativa recolectada en un contexto específico.

Esta práctica es fundamental en diversas áreas como la investigación científica, la evaluación de proyectos, el análisis de mercado, entre otros.

Llevando a la práctica las siguientes etapas clave:



- a) **Recopilación de datos:** La primera fase se enfocó en reunir la información relevante para el análisis. Esto puede implicar el uso de encuestas, entrevistas, bases de datos, registros estadísticos u otros métodos de recolección de datos, en este caso específicamente se hizo trabajo de campo, recolectando la información de primera mano y siendo parte del proceso de formación.



- b) **Organización y clasificación:** Una vez que se han recopilado los datos, es esencial organizarlos y clasificarlos adecuadamente. Esto puede incluir categorizar la información en diferentes variables o aspectos relevantes para el análisis posterior.



- c) **Limpieza de datos:** Antes de analizar los datos, es fundamental realizar una limpieza para eliminar errores, datos faltantes o inconsistencias que puedan afectar los resultados.



- d) **Análisis interpretativo:** Aquí se busca ir más allá de la descripción y se interpreta el significado de los datos. Se buscan patrones, relaciones o tendencias que permitan extraer conclusiones y generar nuevos conocimientos.



- e) **Informe y presentación:** Finalmente, los resultados y las conclusiones se documentan en un informe que suele incluir gráficos, tablas y explicaciones claras. Esto permite compartir los hallazgos con otros interesados y asegurar la transparencia del proceso.

Es importante destacar que la sistematización de datos es una práctica rigurosa y objetiva que busca garantizar la validez y la confiabilidad de los resultados obtenidos en los procesos.

IV. CONCEPTUALIZACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE AUTOEMPLEO

En un esfuerzo colaborativo, la Cooperación Sueca para el Desarrollo Internacional (ASDI) y Swisscontact consolidan un proyecto transformador denominado: “Empoderamiento económico de jóvenes y mujeres de Guatemala”. En el corazón mismo de Alta Verapaz, durante el período que abarca del 2018 al 2023, en el que se proyecta el trabajo con jóvenes de 15 a 35 años y las mujeres mayas de los grupos étnicos Q’eqchi y Poqomchi.

Este segmento de población, por la falta de oportunidades laborales, el acceso limitado a educación e información y la escasa generación de ingresos, encontraron apoyo y dirección en esta iniciativa innovadora.

El propósito de este proyecto a largo plazo se enfocó en mejorar radicalmente las condiciones de vida del grupo meta. En el camino hacia este destino, el programa se enfocó en un objetivo intermedio igualmente vital: **“Empoderar económicamente a jóvenes y mujeres indígenas de Alta Verapaz”**.

Esta misión se logró a través de una estrategia meticulosa basada en **tres pilares fundamentales**:

- » Primero, nos enfocamos en el perfeccionamiento de la formación técnica y profesional, creando un camino sólido hacia la empleabilidad y la independencia financiera. Segundo, propiciar espacios para el fomento del espíritu emprendedor y la inclusión financiera, brindando las herramientas y los recursos necesarios para cultivar negocios sostenibles que tuvieran éxito en el entorno local. Y tercero, empoderamos a las mujeres en todos los aspectos, desde la salud sexual y reproductiva hasta la prevención de la violencia, reconociendo la importancia de la economía del cuidado y apoyando decisiones autónomas que transformaron vidas.

COMPONENTES DEL PROYECTO



Promoción de la formación
técnica profesional e
inserción laboral



Promoción del
emprendimiento sostenible
e inclusión financiera



Empoderamiento de la
mujer SSR, PV, EC

Así, este proyecto se convirtió en un testimonio de cómo la colaboración, la educación y el apoyo integral pueden romper las cadenas del estancamiento económico y social, liberando a las comunidades para que se eleven y prosperen en su máximo potencial.

Las intervenciones de los componentes buscaron constantemente; de acuerdo con la teoría del cambio, a lograr mejoras en las condiciones de vida de la población meta.

Para lo cual se trabajaron **tres líneas transversales**:

- » Género,
- » Medio ambiente,
- » Gobernabilidad y gestión de conflicto.

Para determinar las acciones de implementación del proyecto Empodera, se partió de conocimientos fundamentados en las evidencias de estudios realizados sobre:

- a) El perfil socioeconómico de la población meta,
- b) La situación que viven las mujeres,
- c) El nivel de educación e inclusión financiera de la población meta,
- d) Las oportunidades de inclusión económica de los jóvenes y mujeres indígenas,
- e) La actual y previsible oferta y demanda de la formación técnica profesional,
- f) El ecosistema emprendedor.

Con base en los resultados se realizó un análisis del mercado laboral empleando el enfoque DSML, lo que permitió identificar los principales cuellos de botella y sus causas, así como definir las principales líneas de intervención que de acuerdo con el estudio de oportunidades económicas se visualizaron algunos sectores de mayor potencial económico para la creación de empleo, autoempleo y pequeñas iniciativas de negocio para la población meta, siendo estos: el sector forestal, turismo, construcción y servicios ambientales; como también el sector agrícola en algunos rubros.

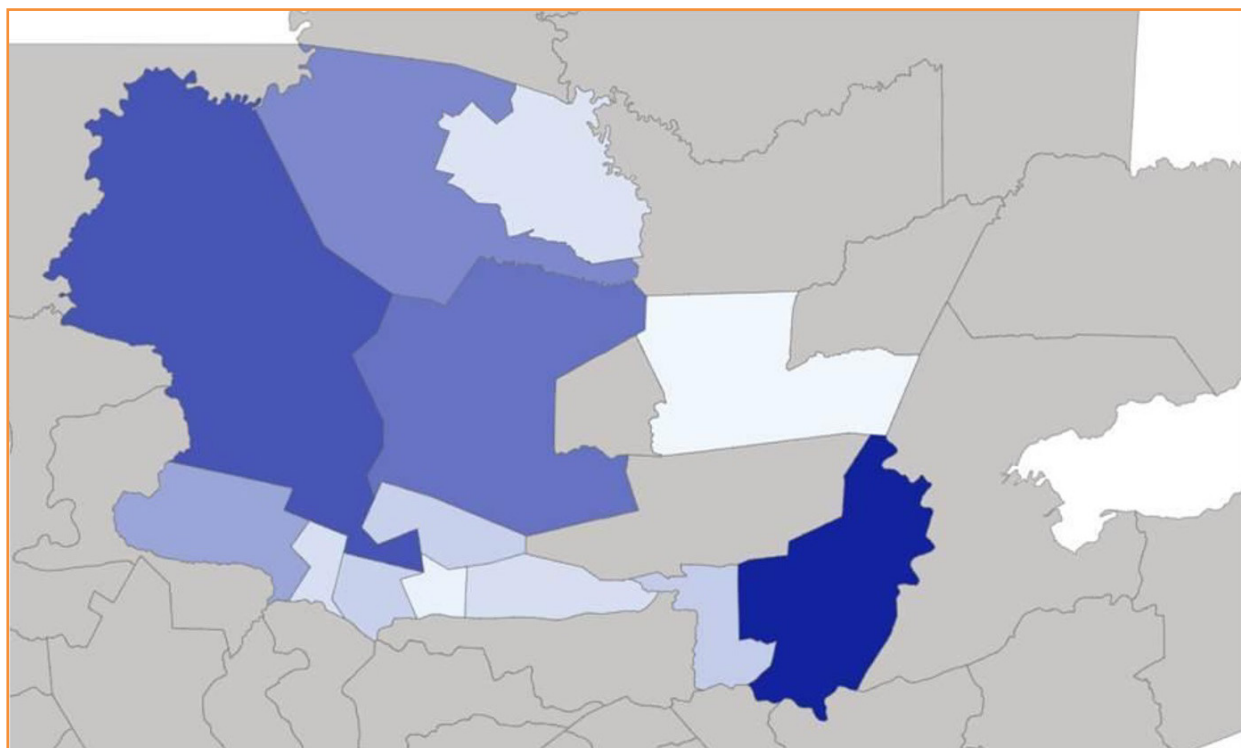
Las estrategias de trabajo generaron articulaciones con actores públicos y privados en el nivel micro (municipal); meso (departamental) y macro (nacional e internacional). El abordaje se realizó a través de los actores de los sistemas de mercado (públicos y privados), generando innovaciones en los ámbitos económicos y sociales.

La estrategia de autoempleo como inclusión económica tuvo como punto de partida la situación de pobreza y exclusión que viven principalmente las mujeres indígenas y jóvenes (hombres y mujeres) en Alta Verapaz se da principalmente por la falta de oportunidades para generar ingresos y la situación de violencia intrafamiliar (cultura machista fomentada generacionalmente).⁵

El Proyecto Empodera se implementó en 12 municipios de tres zonas del departamento de Alta Verapaz:

1. **Zona Central (6 municipios):** Cobán, San Juan Chamelco, San Pedro Carchá, Santa Cruz Verapaz, San Cristóbal Verapaz y Tactic
2. **Zona Polochic (4 municipios):** San Pablo Tamahú, Tukurú, Santa Catalina La Tinta, y Panzós
3. **Zona Franja Transversal (2 municipios):** Chisec y Raxruhá.

BENEFICIARIOS DE AUTOEMPLEO



⁵ Fuente: Documento Proyecto Empoderamiento económico de jóvenes y mujeres indígenas de Guatemala



V. OBJETIVOS

Sistematizar el progreso del empoderamiento económico de jóvenes y mujeres indígenas en el departamento de Alta Verapaz, específicamente en los 12 municipios de intervención. Esto se llevará a cabo mediante la documentación y análisis de experiencias que incluyen la asignación de capital semilla, el proceso de fortalecimiento empresarial y el respaldo integral proporcionado por el equipo técnico del componente de Emprendimiento e Inclusión Financiera, que comprende asesorías personalizadas y coaching.

Investigar y comprender en profundidad el impacto de esta iniciativa en los beneficiarios. Esto implica evaluar tanto las lecciones aprendidas positivas como las negativas relacionadas con la estrategia de autoempleo. Se explorarán los sentimientos y percepciones de los participantes, y se identificarán los actores involucrados en el proceso.

Identificar y recopilar testimonios significativos que hayan trascendido a través de estas experiencias. Estos testimonios se compartirán para crear conciencia y aprender de las lecciones del pasado. Además, se utilizarán para considerar cambios y mejoras oportunas en futuras intervenciones, promoviendo así un ciclo de aprendizaje continuo y efectivo.

VI. DESCRIPCIÓN DE LA ESTRATEGIA

El autoempleo implica que una persona opta por trabajar de forma independiente, tomando la responsabilidad de generar su propio sustento y desarrollar una actividad económica de manera autónoma.

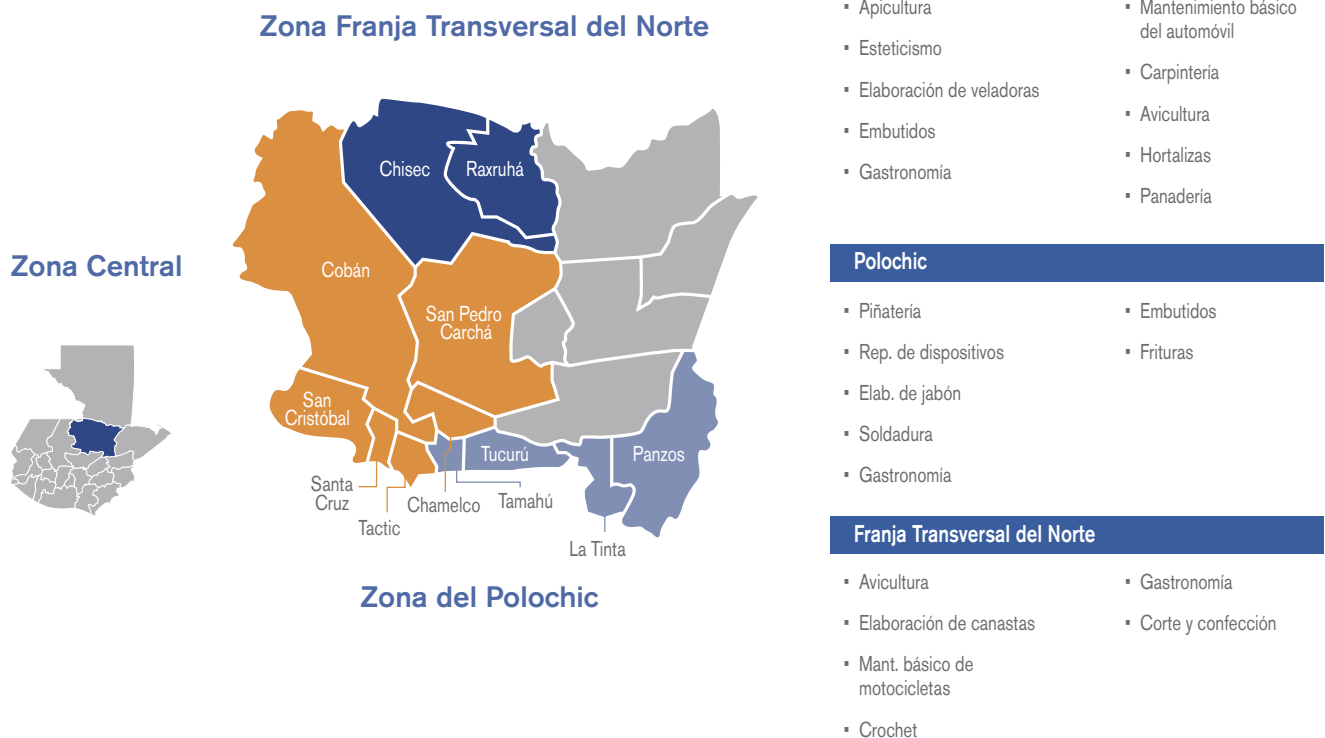
Para el proyecto Empodera la estrategia de autoempleo como inclusión económica define a los emprendimientos de autoempleo como: la generación de oportunidades económicas orientadas a jóvenes y mujeres; en estado de vulnerabilidad, buscando generar ingresos y empleo para sí mismos a través de un conocimiento previo adquirido por medio de formación técnica especializada (Que también era proporcionada por el proyecto, a través del componente de Promoción de la formación técnica profesional e inserción laboral)

Bajo las características siguientes:



Dentro de la dinámica de trabajo se apoyaron **1849 emprendimientos de autoempleo beneficiando a 210 hombres y 1639 mujeres**, en los siguientes sectores:

- a) **Sector agropecuario:** Producción de miel, crianza de aves de engorde, aves de postura, crianza de porcinos.
- b) **Sector Servicios:** Guías de turismo, baristas, guías de aviturismo, mantenimiento básico del automóvil, mantenimiento básico de motocicletas, electricistas, herrería, reparación de dispositivos móviles, reparación de computadoras, serigrafía.
- c) **Sector manufactura ligera:** Productos hechos a mano, artesanías, elaboración de textiles, bisutería, manualidades, cestería, carpintería, elaboración de velas, elaboración de jabones, elaboración de prendas de vestir para hombres y mujeres, niños, elaboración de prendas de vestir y accesorios para mascotas.
- d) **Emprendimientos gastronómicos:** elaboración de alimentos, panadería y repostería, refacciones, bebidas a base de café, cacao y frituras.



La implementación exitosa de una estrategia de generación de emprendimientos locales implica una colaboración activa entre el sector público, el sector privado y la comunidad local, así como un compromiso continuo para adaptar y mejorar las iniciativas en función de las necesidades cambiantes del mercado y de las comunidades.

DESARROLLO DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA:

RUTA DE LA ESTRATEGIA DE AUTOEMPLEO



1. Posicionamiento de la estrategia

El desarrollo de la estrategia implicó una serie de acciones y decisiones orientadas a **crear una ventaja competitiva** por parte del Proyecto Empodera en donde se promovieron espacios para la visibilidad de la mujer como fuente generadora de economía para la familia y apoyo para el hogar.

Se realizó un análisis detallado del entorno local, identificando las necesidades del mercado, las oportunidades y los desafíos específicos que enfrentan los emprendedores locales, además de la realización de consultas y encuestas no estructuradas para comprender las aspiraciones, habilidades y recursos disponibles en la comunidad.

2. Alianzas estratégicas:



Fomentar la creación de redes y colaboraciones entre emprendedores locales, empresas existentes y organizaciones gubernamentales fue una estrategia de base para consolidar los objetivos a corto, mediano y largo plazo.

Las asociaciones brindan oportunidades de aprendizaje, apoyo mutuo y acceso a nuevos mercados.

Se establecieron alianzas estratégicas con diversas entidades, como gobiernos locales, tales como: la Defensoría de la Mujer Indígena (DEMI), las direcciones municipales de la mujer en los municipios de impacto del proyecto y en diferentes municipalidades desde su departamento de Desarrollo Económico y las oficinas municipales de la juventud de los municipios mencionados anteriormente.

Entidades y actores que activamente participan en el ecosistema emprendedor de la región como: la Federación de Cooperativas (FEDECOVERA), Asociación para el Desarrollo (ADRI), Fundación para el Desarrollo Agrícola (FUNDEA), la Organización Acción sin Fronteras, Cooperativas de ahorro y crédito como COOPSAMA, quien es una institución financiera pionera en la proyección de productos financieros hacia emprendedores y el Programa de Desarrollo Social del Complejo Hidroeléctrico RENACE con quien se pudo generar acciones en pro del emprendimiento en una temporalidad importante del Proyecto.

Estas colaboraciones tienen como objetivo alcanzar metas compartidas, compartir recursos y conocimientos, así como difundir estudios locales y experiencias exitosas para darles continuidad.

Algo importante de mencionar en este punto, es que la estrategia de Swisscontact desde el inicio del Proyecto Empodera, fue una estrategia de inserción y a la vez de salida, que tenía como enfoque primordial la búsqueda de aliados que pudieran dar continuidad y garantizar la autosostenibilidad de las acciones en pro del emprendimiento local en el tiempo.

3. El programa de coaching para la empleabilidad

Esta iniciativa es dirigida y llevada a la práctica desde el componente de Promoción de la formación técnica profesional e inserción laboral, que era utilizado para sensibilizar a aspirantes a la formación técnica especializada y que por ese medio se determinará si reúnan las competencias para emplearse y/o las condiciones para fortalecer una idea de negocio con el fin de generar ingresos adicionales en cierto período de tiempo. Que básicamente fue una de las estrategias que aportaba a la identificación de personas con intención real de emprender.

4. Formación técnica:

Los emprendedores capacitados técnicamente están mejor equipados para competir en el mercado. Su experiencia especializada les permite ofrecer productos o servicios de alta calidad, lo que puede aumentar su competitividad frente a otros actores del mercado.

La formación técnica o desarrollo de capacidades como condición para generar oportunidades de autoempleo, se desarrolló en programas de 40 y 80 horas bajo la metodología de aprender haciendo, facilitado por consultores del Instituto técnico de capacitación INTECAP o consultores independientes contratados por Swisscontact en diferentes especialidades

Orientando la estrategia a contribuir a la creación de una fuerza laboral local altamente calificada. Esto puede atraer a empresas externas interesadas en establecerse en la región, lo que a su vez puede impulsar el crecimiento económico local.



5. Acompañamiento Empresarial

A través del programa de acompañamiento empresarial se identifica por medio de una entrevista cara cara el interés de las mujeres en aplicar lo que han aprendido en los cursos de formación técnica con la finalidad de generar ingresos.

Si hay una respuesta positiva se brinda un seguimiento denominado acompañamiento empresarial en donde se le apoya para el desarrollo de un modelo de negocio, en el desarrollo del proceso se tratan temáticas relacionadas al establecimiento de punto de venta, el mercado, desarrollo de calidad de productos, definición de precios, ventas por teléfono educación financiera personal y educación financiera empresarial para el desarrollo de un negocio.

Este proceso fue acompañado por el equipo técnico del componente de emprendimiento e inclusión financiera.



6. Incentivos de apoyo

A los participantes que culminan los diferentes procesos se les hace entrega de un kit básico de herramientas e insumos, para el empuje de inicio de un pequeño emprendimiento de autoempleo como incentivo para potencializarlos.



VII. CARACTERÍSTICAS SIGNIFICATIVAS DE LA EXPERIENCIA

Esta experiencia se caracteriza por su **enfoque integral** en el desarrollo de estrategias para empoderar a la comunidad local. En primer lugar, se llevó a cabo un análisis detallado del entorno, identificando las necesidades del mercado y los desafíos que enfrentan los emprendedores locales. Además, se realizaron consultas y encuestas para comprender las aspiraciones y recursos disponibles en la comunidad, especialmente enfocándose en la mujer como fuente de economía para la familia.

Para fortalecer los objetivos a corto, mediano y largo plazo, se establecieron alianzas estratégicas con diversas entidades, incluyendo gobiernos locales, organizaciones de mujeres y actores del ecosistema emprendedor regional. Estas colaboraciones no solo proporcionaron apoyo mutuo, sino que también facilitaron el acceso a nuevos mercados y recursos.

El programa también incluyó un componente crucial de coaching para la empleabilidad, que permitió identificar personas con verdadero interés en emprender. Además, se ofrecieron programas de formación técnica, proporcionando a los emprendedores habilidades especializadas para mejorar su competitividad en el mercado local.

El acompañamiento empresarial fue otro aspecto destacado, donde se brindó apoyo personalizado a los emprendedores para desarrollar modelos de negocio sólidos. Esta asistencia abordó temas como estrategias de mercado, calidad de productos y educación financiera personal y empresarial.

Finalmente, para incentivar el progreso, se entregaron kits básicos de herramientas e insumos a los participantes que completaron los programas. Estos incentivos materiales ayudaron a potenciar el inicio de pequeños emprendimientos, contribuyendo significativamente al desarrollo económico local y a la autonomía de los emprendedores involucrados.

VIII. CONCEPTOS CLAVE

- » **Análisis del Entorno Local:** Se lleva a cabo una investigación detallada para entender las necesidades y desafíos específicos de los emprendedores locales en el contexto del mercado local.
- » **Colaboraciones Estratégicas:** Se fomenta la formación de alianzas estratégicas con gobiernos locales, organizaciones de mujeres y otros actores clave en la comunidad emprendedora para facilitar el apoyo mutuo y la expansión hacia nuevos mercados.
- » **Coaching Personalizado:** Se implementa un programa de coaching para identificar individuos genuinamente interesados en emprender, evaluando sus habilidades y determinando su idoneidad para el autoempleo o la creación de negocios.
- » **Capacitación Especializada:** Se proporciona formación técnica especializada para elevar la calidad y competitividad de los emprendedores locales en el mercado.
- » **Asesoramiento Empresarial Individualizado:** Se ofrece orientación personalizada a los emprendedores para desarrollar modelos de negocio sólidos, abordando aspectos como estrategias de mercado y educación financiera.
- » **Estímulos Iniciales:** Los participantes que completan los programas reciben kits básicos de herramientas e insumos como incentivo para iniciar sus emprendimientos. Estos estímulos no solo promueven el crecimiento económico local, sino que también empoderan a los emprendedores al ofrecerles recursos tangibles para comenzar sus negocios.

IX. PRINCIPALES LOGROS DEL PROYECTO

- » La participación de las mujeres en el Proyecto Empodera de Swisscontact, ha marcado un hito significativo en sus vidas, tanto personales, familiares como comunitarias. Para muchas de ellas, involucrarse en la estrategia de autoempleo no solo representó una experiencia gratificante y novedosa, sino también innovadora, ya que previamente no habían tenido acceso a capacitaciones ni habían trabajado colaborativamente con otras mujeres para generar ingresos y respaldar a sus familias.
- » Antes de su participación en el proyecto, muchas de estas mujeres se encontraban limitadas a las responsabilidades domésticas, como el cuidado del hogar, la preparación de alimentos y el cuidado de los niños, dependiendo exclusivamente del sueldo de los esposos.
- » A pesar de la diversidad de funciones que las mujeres llevan a cabo diariamente en el entorno doméstico, la omisión de un reconocimiento económico para dichas actividades refleja cómo los roles de género y las responsabilidades de cuidado se asumen como parte de la rutina social. Este fenómeno pone de manifiesto las arraigadas desigualdades de género en lo que respecta tanto al trabajo productivo como al reproductivo.
- » La forma en la que se invisibiliza y la ausencia de compensación económica perpetúan la arraigada división tradicional de roles, donde las mujeres soportan de manera desproporcionada la carga de las responsabilidades en el ámbito doméstico.
- » Los cambios más significativos que las mujeres de este sector han experimentado se centran en el desarrollo de habilidades personales y familiares, así como en el cuidado adecuado de sus recursos. Además, han logrado generar ingresos que antes ni siquiera imaginaban ser capaces

de obtener. Este proceso les ha permitido comprender que el capital no se limita únicamente al dinero en efectivo, sino que también puede manifestarse a través de insumos, equipos y herramientas, ampliando así su percepción sobre las oportunidades económicas a su alcance.

X. HISTORIAS DE ÉXITO

Las historias de éxito son de vital importancia, pues inspiran y motivan a las personas emprendedoras que ya cuentan con una iniciativa de negocio y también para aquellos que aún se encuentran validando sus ideas y desean llevarlas a la práctica. Validan la efectividad de la estrategia implementada y promueven un cambio social positivo en beneficio de la economía regional local.



Estos relatos actúan como modelos, alentando a otras personas a esforzarse por lograr metas similares y superar desafíos. Además, atraen la atención de financiadores y donantes, multiplicando el impacto del proyecto y permitiendo el desarrollo sostenible a diferentes niveles socioculturales.

Relatos de las mismas emprendedoras:

Luvia Sis:

“ Luvia es una emprendedora del municipio de San Juan Chamelco. Tuvimos la oportunidad de platicar con ella como parte de la recolección de información a través de grupos focales. Recibió a través del Componente de Promoción de la formación técnica profesional e inserción laboral el curso técnico de gastronomía y ella nos cuenta:

El curso de Swisscontact me ha servido de mucho, coloque mi comedor después de recibir el curso de gastronomía; me ha ido bien, hago diversidad de comidas de los 3 tiempos y refacciones. Anteriormente solo vendía refacciones los domingos. Ahora cuento con dos empleadas, dos muchachas que me ayudan en la cocina, Mi situación ”

económica ha mejorado, mi esposo era trailerero, pero tuvo un accidente; gracias a la capacitación y el capital semilla yo soy quien aporta en la casa. Vivíamos quizás no de la mejor manera, pero gracias al comedor que tengo me ha servido de mucho. Si ha cambiado mi situación, hoy por hoy genero ingresos y genero empleo.

Lucía Macz:

Derivado del esfuerzo que se realizó con aliados estratégicos, tuvimos a bien apoyar iniciativas de autoempleo que han realizado cambios significativos en la vida de las señoras, como es el caso de Lucía Macz. Ella es una señora viuda de 59 años quien nos cuenta:

Antes del proyecto mis hijos me daban mi gasto, pero era muy poco, yo necesitaba hacer algo para tener mi dinero y poder comprar mis cosas, antes estaba unida y ahora estoy separada. Entonces ahora que gano con mis pollos ya me puedo mantener sola y ayudar a mi familia.

Nilsa Judelina Güé:

Es tejedora; líder comunitaria de la Aldea Samac, su madre Amalia Güé es precursora del grupo de tejedoras conformadas como Asociación SAMAC. Actualmente es una de las jóvenes líderes del grupo. Nilsa junto con su familia identifican espacios en los que puede ofrecer los productos y servicios de la asociación, además de la búsqueda constante de apoyo y beneficios por parte de actores del ecosistema emprendedor en las Verapaces. Aunado a esto Nilsa es la encargada de velar por los acabados y calidades de los productos que son vendidos por la asociación, garantizando la limpieza, planchado y empaque de las piezas para exportación, venta en ferias o venta al por menor. Las palabras que Nilsa tuvo para nosotros fueron:

Todo lo que nos compartieron hace algunos años, nos ha ayudado bastante como jóvenes y grupo de tejedoras para tener éxitos. Y ahora comparto para otras generaciones, jóvenes, mujeres que trabajan y luchan por salir adelante y emprender. Creer en ti misma. Es indispensable saber que puedes lograr todo lo que te propones.

Eva Tilom:

Jóven emprendedora que buscaba una fuente de ingresos para sí misma, y con ello poder apoyar a su familia y en su estabilidad económica. Nos cuenta que inicia el curso de Mantenimiento básico del automóvil, (también facilitado por el Componente 1, del Proyecto Empodera) con muchísima ilusión pues en ese momento le interesaba el tema, más no se creía capaz de realizar una actividad que culturalmente se cree que es para hombres. Ella nos cuenta:

Yo no sabía nada de mecánica y gracias a Swisscontact ahora soy la primera mujer que sabe cambiar aceite a un carro en mi comunidad, Me ayudó a mejorar mi autoestima; tenía miedo, ahora yo puedo ser grande.

XI. LECCIONES APRENDIDAS

- » Para los procesos de formación, se deben considerar como mínimo 10 horas de formación empresarial, que partan desde la etapa de preincubación, incubación, hasta la puesta en marcha, y así garantizar el buen uso de los recursos que se tiene planificado donar como parte del proyecto.
- » Ser consecuentes con la validación del modelo de negocio permite que los emprendedores se involucren y tengan interés de participar en actividades competitivas, que además de generar valor para su emprendimiento, aportan aprendizajes y conocimientos nuevos a sí mismos, para posicionar su modelo de negocio y fortalecer su propuesta de valor.
- » Permitir la integración de expertos en diferentes áreas para el proceso de formación, permitiría que los emprendedores no encuentren monotonía en la formación y tengan la oportunidad de conocer nuevas fuentes y metodologías de trabajo más allá de las que son propuestas por el proceso formativo de Swisscontact.
- » Aumentar el monto de capital semilla, debido a que son modelos de negocio relativamente pequeños; es comprensible que la cantidad del capital semilla no sea tan ostentosa; sin embargo, incrementarla permitiría que el compromiso del emprendedor sea determinante y que; a su vez, exista una cláusula en la que se faculte al donante para poder recuperar el equipo si en un estudio de seguimiento no se le estuviera dando el uso adecuado a los insumos, herramientas y/o equipos.
- » Se recomienda realizar visitas de seguimiento a las iniciativas de negocio apoyadas y que las mismas puedan ser vinculadas a otras actividades que fomenten espacios de compraventa, que se vinculen a escenarios de

emprendimiento con el respaldo y apoyo de Swisscontact u otros aliados estratégicos, para que el sentido de pertenencia al programa no se pierda y se fidelice con cada emprendedor.

XII. CONCLUSIONES

- » En primer lugar, se ha demostrado que las estrategias centradas en el empoderamiento económico, especialmente para las mujeres, son efectivas para transformar vidas y comunidades. La habilidad para generar ingresos y el acceso a recursos significativos han cambiado las percepciones y realidades de muchas personas, especialmente aquellas que estaban previamente marginadas.
- » Además, el programa ha subrayado la importancia de las alianzas estratégicas y la colaboración entre organizaciones, gobiernos locales y comunidades. Estas asociaciones no sólo han fortalecido el impacto del programa, sino que también han creado un sentido de unidad y apoyo mutuo en la comunidad.
- » Otra conclusión crucial es la necesidad de programas que no solo proporcionan capacitación técnica, sino también apoyo emocional y educación financiera. La combinación de habilidades técnicas con una comprensión sólida de los aspectos financieros y emocionales del emprendimiento ha sido fundamental para el éxito continuo de los participantes.
- » Este programa destaca el poder transformador del empoderamiento económico y cómo puede desencadenar un ciclo positivo de desarrollo personal y comunitario. Las lecciones aprendidas aquí son valiosas para futuros programas similares y subrayan la importancia de invertir en el potencial humano para crear un impacto duradero en las sociedades.



Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

**Agencia Suiza para el Desarrollo
y la Cooperación COSUDE**



swisscontact