



Programa Prevención de la Violencia y el Delito  
contra Mujeres, Niñez y Adolescencia en Guatemala

# ESTRATEGIA PARA EL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE MUJERES INDÍGENAS Y RURALES EN LA COSTA SUR DE GUATEMALA





**Programa Prevención de la Violencia y el Delito  
contra Mujeres, Niñez y Adolescencia en Guatemala**

## **Derechos Reservados CARE Guatemala**

Ciudad de Guatemala. Centro América

PBX: (502) 2314 8200

[www.care.org.gt](http://www.care.org.gt)

*Derechos Reservados © CARE Guatemala.*

*El contenido y la información de esta publicación pueden ser utilizados siempre que se cite la fuente.*

Para obtener autorización para la reproducción, traducción y almacenamiento mediante cualquier forma, medio, sistema o transmisión sea este electrónico, mecánico, de fotocopiado, de grabado o de otro tipo, la solicitud deberá dirigirse a la oficina de CARE Guatemala.

### **Equipo de CARE Guatemala responsable por esta publicación:**

Programa Identidad y Derechos de Niñas, Jóvenes, Mujeres Indígenas y Mestizas.

- Rogelia Soto, Directora de País
- Patricia de Izaguirre, *Gerente Administrativa y Financiera*
- Paola González, Gerente de Calidad Programática
- Lilian López, *Coordinadora del Programa*
- Rubén Jordán, *Coordinador Proyecto*
- Krisel Hernández, *Especialista*
- Emerson Agustín, *Especialista*
- Alicia Agustín, *Facilitadora*
- Ader López, *Facilitador*
- Juan Montenegro, *Facilitador*

### **Organizaciones participantes en la validación:**

- a) Centro Universitario del Sur, Universidad de San Carlos de Guatemala
- b) Mesas de competitividad de Escuintla y Retalhuleu.
- c) Ministerio de Economía Retalhuleu.
- d) Oficinas Municipales de Desarrollo Económico Retalhuleu.
- e) Asociación de Mujeres Civil Sol de Justicia.
- f) Asociación de Mujeres Madre Tierra.
- g) Asociación de Mujeres para el Desarrollo Maya ASODEM.
- h) Organización de Mujeres Indígenas Las Luchadores.
- i) Mujeres Emprendedoras La Reina, Volcán de Fuego.
- j) Asociación Palineca Rajawal Tinimit.
- k) Asociación de Tejedoras ASOTEJE.
- l) Red de Mujeres en Acción.
- m) Comité de Mujeres Desarrollo CPR Multicultural El Triunfo.
- n) Asociación de Mujeres Luciérnagas.
- o) Asociación Lirios del Campo.

***Agradecimiento especial a las mujeres de la Costa Sur quienes son un ejemplo de valentía y promotoras de la lucha contra las violencias.***

Diagramación, diseño e ilustración:  
Cyan Imagen & Comunicación



# Contenido

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	6
<b>ESTRATEGIA DE TRABAJO</b> .....	7
Subestrategias de trabajo.....	8
Programación de las subestrategias.....	13
Enfoque estratégico de escalonamiento.....	15
Enfoques metodológicos.....	21
<b>PARTICIPANTES</b> .....	22
Perfil de Facilitadoras/es.....	23
<b>ACREDITACIÓN</b> .....	28
<b>COTENIDOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN</b> .....	29
<b>MODULO 1</b> .....	32
¿Cómo inicio mi negocio y el enfoque de género en las actividades productivas?	
<b>MODULO II</b> .....	54
¿Cómo inicio mi negocio e integro el enfoque de género en las actividades productivas?	
<b>MODULO III</b> .....	73
¿Cómo vendo mi producción/servicios e involucro a mi familia en las actividades empresariales?	
<b>ANEXO 1</b> .....	45
<b>ANEXO II</b> .....	48
1. ¿Qué negocio quiero tener?.....	49
2. ¿Qué necesito para iniciar este negocio?.....	50
3. ¿Cuál producto puede ser interesante para mis compradores?.....	51
4. ¿Quiénes serán mis compradores?.....	52
5. ¿Por qué mis compradores elegirían mi producto/negocio?.....	53
<b>ANEXO 1</b> .....	69
Técnica del Reloj de Roles.....	70

# Contenido

ANEXO II.....	71
Evaluación “El Cuerpo”.....	72
ANEXO I.....	84
1. ¿Quién es mi principal comprador potencial en el territorio?.....	85
2. ¿Qué necesidad insatisfecha hay en mi localidad?.....	86
3. ¿Cómo supliremos esa necesidad insatisfecha de los compradores?.....	87
4. ¿Cuál es nuestra área de cobertura para comercializar el producto o servicio?.....	88
5. ¿Cuál es el precio justo de los productos?.....	89
ANEXO II.....	90
Contenido de apoyo.....	91
ANEXO III.....	92
Medios de promoción.....	93
ANEXO IV.....	94
Resumen para compartir.....	95
ANEXO V.....	96
Relato de la realidad de las mujeres y su carga de trabajo.....	97
ANEXOS GENERALES.....	100

# Introducción

CARE prioriza la atención a las mujeres y las niñas, propiciando su participación e inclusión en la implementación de los proyectos, generando condiciones para su fortalecimiento individual y organizativo, en el marco de sus diferentes principios y enfoques (género, resiliencia, gobernabilidad). CARE opera mediante tres programas estratégicos: **[1] Identidad y Derechos de Niñas, Jóvenes, Mujeres Indígenas y Mestizas, [2] Justicia Alimentaria y Económica para Mujeres y Jóvenes y [3] Justicia Climática y Gestión de Riesgos.**

El Programa Identidad y Derechos de Niñas, Jóvenes, Mujeres Indígenas y Mestizas ejecuta el proyecto **“Fortaleciendo derechos y empoderamiento económico para una vida libre de violencia de mujeres rurales e indígenas”** en los departamentos de Escuintla, Suchitepéquez y Retalhuleu, financiado por la Unión Europea y la Agencia Española para la cooperación Internacional del Desarrollo –AECID-. El proyecto se desarrolla mediante tres componentes:

- Prevención de la Violencia de Género.
- Atención Integral a Mujeres Víctimas y Sobrevivientes de Violencias de Género y contra las Mujeres Rurales e Indígena en Asocio con el Grupo Guatemalteco de Mujeres –GGM-.
- Empoderamiento para Promover Autonomía Económica de las Mujeres.

El componente de empoderamiento tiene por objetivo específico el mejorar/incrementar la disponibilidad de ingresos propios para contribuir al alcance de la autonomía económica de mujeres sobre vivientes de violencia vinculado a un proceso de formación y atención psicosocial colectiva que fortalecer el empoderamiento personal y político. Este componente tiene como propósito:

- La generación de ingresos propios de mujeres que contribuyen a romper el ciclo de la violencia de género.
- La mejora del marco normativo político a favor de las mujeres sobrevivientes de violencia de género, para el ejercicio de sus derechos económicos.

Para el alcance del propósito y los resultados de empoderamiento económico para las mujeres se diseñó esta metodología que fue adaptada a los requerimientos de las mujeres de la Costa Sur de Guatemala, con énfasis en mujeres víctimas/sobrevivientes de violencia de género, debido a que aborda la prevención de la violencia por razones de género.



# Estrategia de trabajo



## Subestrategias de trabajo

El componente de empoderamiento para promover autonomía económica plantea cuatro Sub-estrategias:

**Desarrollo y fortalecimiento de las capacidades para el empoderamiento económico de las mujeres:** para CARE el empoderamiento es el resultado de los cambios en conocimiento, destrezas y habilidades (agencia) de las mujeres, así como en las relaciones que ellas manejan en su entorno social/económico (relaciones) y las normas, costumbres, instituciones y políticas sean equitativas para su desarrollo social, político y económico (estructuras), todas enmarcadas para lograr que las “cadenas de valor inclusivas de género donde las mujeres tienen la capacidad de obtener ganancias equitativas y tienen un mayor control sobre los recursos. (CARE Guatemala, 2021).

**Fortalecimiento y acompañamiento de actividades económicas de mujeres:** es la asistencia técnica para las organizaciones de mujeres en el marco de sus actividades económicas relacionadas al desarrollo de nuevos negocios, fortalecimiento de procesos productivos y/o la industrialización y comercialización de sus productos, incluida la capacitación, acompañamiento y equipamiento para el funcionamiento de las actividades económicas.

**Empoderamiento personal y colectivo para una vida libre de violencias:** procesos de generación de conocimientos para el ejercicio de sus derechos humanos (normativa nacional e internacional en favor de las mujeres), así como en procesos de atención psicosocial/sanación para superar los efectos de las violencias que viven o experimentaron, así como el fortalecimiento de los Centros de Apoyo Integral para Mujeres Sobrevivientes de Violencia -CAIMUS- administrados por el Grupo Guatemalteco de Mujeres -GGM-.

**Sensibilización e Incidencia con actores diversos para garantizar que más mujeres sean vinculadas a estrategias locales de promoción económica:** promoción de espacios de formación y sensibilización con diversos actores, principalmente con hombres para generar cambios y ejercer una masculinidad alternativa para la deconstrucción de la masculinidad patriarcal. Otra acción es la construcción e implementación de un plan de incidencia dirigido a tomadores de decisión en el ámbito municipal/departamental, desde los aportes y demandas de las mujeres víctimas y sobrevivientes de violencia; para Redes de Derivación en cada departamento que integren la participación de organizaciones de mujeres locales para para la definición de una Política Municipal y/o proyectos para el fortalecimiento o promoción de iniciativas económicas de las mujeres e incidencia en otros espacios a nivel nacional.

## Caracterización de la población participante directa

Mujeres víctimas y sobrevivientes de violencia de género -MVYSVG-, integrantes de organizaciones/asociaciones/comités/grupos de mujeres y/o mujeres individuales de tres departamentos de la Costa Sur [Escuintla, Suchitepéquez y Retalhuleu], que participarán en procesos de empoderamiento económico y fortalecimiento de sus iniciativas económicas. Las mujeres participantes se ubican en áreas rurales, mayoritariamente indígenas hablantes de su idioma materno y español, un alto porcentaje son mujeres adultas, con una minoría de jóvenes y tercera edad. Las condiciones de vida en las que se encuentran es en pobreza y pobreza extrema, viven de la producción local y/o intrafamiliar, desarrollando actividades desde sus casas o comunidad para generar ingreso (emprendimiento propio, agricultura, trabajo doméstico en casa de terceros, ventas ambulantes, entre otros).



## Objetivos del proceso de empoderamiento económico de mujeres

### General:

Potenciar las condiciones básicas de las Mujeres víctimas y sobrevivientes de violencia de género para contribuir al alcance de un empoderamiento y autonomía económica.

### Específicos:

- Promover la formación y desarrollo de capacidades productivas, acceso a mercados, gestión de iniciativas económicas como procesos para lograr la autonomía, el empoderamiento económico y político a nivel personal y colectivo de las mujeres VYSVG de la Costa Sur de Guatemala.
- Generar alianzas con actores o espacios estratégicos en el ámbito público/privadas para promover/fortalecer las actividades económicas de las mujeres VYSVG
- Mejora del marco normativo político a favor de las mujeres sobrevivientes de violencia de género a través de una participación e incidencia en espacios/ mesas de competitividad o de desarrollo económico en todos los niveles [local, departamental y nacional] para el ejercicio de sus derechos económicos y una vida libre de violencia.

## Alcances esperados

- a. Formación/asistencia técnica y desarrollo de capacidades para las mujeres, manejo de recursos económicos para la implementación de iniciativas económicas colectivas e individuales.
- b. Iniciativas económicas de mujeres sobrevivientes de violencia funcionando que contribuyan a la mejorar de sus condiciones de vida.
- c. Mujeres con herramientas para el manejo emocional y mecanismos para enfrentar las diversas formas de violencia por razones de género.
- d. Generación de ingresos propios de mujeres que contribuyen a romper el ciclo de la violencia de género.
- e. Política Municipal para promover/fortalecer las actividades económicas de las mujeres en la Costa Sur de Guatemala.



## Modelos de trabajo previamente identificados

La autonomía económica de las mujeres es una de las cuatro áreas prioritarias de trabajo de CARE, tal como se establece en su estrategia 2030.

Esta estrategia para el empoderamiento económico de la mujer establece las acciones que se desarrollarán para aportar al cumplimiento del objetivo «30 millones de mujeres tienen un mayor acceso y control sobre los recursos económicos para el año 2030».

La estrategia que CARE ha desarrollado, parte de tres modelos de desarrollo empresarial, diseñados bajo criterios de pertinencia, eficiencia, eficacia, sostenibilidad, incidencia y replicabilidad. Estos modelos consideran y requieren procesos a nivel interno que garantizan la apropiación de técnicas, herramientas y acciones que en la práctica promuevan el empoderamiento económico de las mujeres a través de la implementación de iniciativas económicas; partiendo de los modelos ya existentes se han incorporando aspectos importantes como el abordaje de la violencia de género para lograr una sinergia entre el empoderamiento económico y las acciones que rompen con ciclos de violencia que enfrentan las mujeres, permitiendo el alcance de la autonomía personal, política y económica.

Las cuatro estrategias de CARE para el 2020, son las siguientes:

- Desarrollo y fortalecimiento de las capacidades para el empoderamiento económico.
- Empoderamiento personal y colectivo para romper con ciclos de violencia.
- Fortalecimiento y acompañamiento de actividades económica.
- Incidencia y sensibilización con actores diversos para garantizar que las mujeres sean vinculadas a estrategias locales de promoción económica.



Fuente: CARE, Guatemala, 2022.

## Programación de las subestrategias

### Etapa I

#### Desarrollo de habilidades y fortalecimiento de las capacidades:

Parte de las principales actividades:

- i. Desarrollo de conocimiento técnico del producto/ servicio;
- ii. Implementación de registros y controles informales (cuenta con un registro básico de entradas y salidas);
- iii. Desarrollo de capacidades de emprendedor multitarea;
- iv. Identificación de mercados potenciales;
- v. Definición de equipo de trabajo.

### Etapa II

#### Empoderamiento personal y colectivo para romper con ciclos de violencia:

Las acciones por desarrollar son:

- i. Proceso de formación sobre el abordaje de la violencia de género y su marco Normativo nacional e internacional;
- ii. Procesos de atención psicosocial colectivo con liderazgos e integrantes de las organizaciones;
- iii. Atención integral mediante el apoyo y acompañamiento a socio (GGM); campañas de sensibilización y comunicación para la prevención de la violencia de género.

### Etapa III

#### Fortalecimiento de las actividades económicas de las productoras y emprendedoras:

Las actividades consideradas son:

- i. Separación de la administración empresarial y del presupuesto familiar;
- ii. Desarrollar cartera de clientes;
- iii. Equipo de trabajo establecido;
- iv. Crecimiento del nivel de ventas;
- v. Utilización o aprovechamiento de las tecnologías de información.

### Etapa IV

#### Apertura de espacios para lograr influencia a distintos niveles:

Esta considera acciones para la:

- i. Identificación de proveedores de bienes y servicios;
- ii. Reconocimiento de estrategia de mercado;
- iii. Desarrollo de capacidades orientadas a mejorar su adaptabilidad a los cambios de entorno.

## **Etapa V.**

**Influir en espacios técnicos/políticos para garantizar ser vinculadas [las mujeres] a estrategias locales de promoción económica:**

Las acciones consideran:

- i. Identificar socios potenciales a nivel territorial;
- ii. Generar sinergias interinstitucionales;
- iii. Reconocimiento de grupos y productoras para su vinculación;
- iv. Vinculación de los grupos y productoras a nuevas oportunidades formativas y comerciales;
- v. Seguimiento y monitoreo permanente desde la institucionalidad competente en el nivel local.

Ilustración 2. Alcance de las etapas planteadas



## Enfoque estratégico de escalonamiento

El enfoque estratégico de escalonamiento contempla dos componentes (etapa I y etapa II), el primero de ellos es principalmente en el contexto local y su enfoque está centrado en multiplicar, para que nuevas mujeres se integren a las organizaciones y accedan a oportunidades para promover sus derechos económicos.

El segundo contempla acciones para ampliar las oportunidades (etapa III y etapa IV) considera la articulación con otros actores tanto locales como nacionales, que trabajan por la mejora de las condiciones estructurales en niveles micro, medio y macro, para el desarrollo y empoderamiento económico de las mujeres en todos los niveles.



## Integración de otros actores/as multisectoriales con interés en promover los derechos económicos de las mujeres

La metodología propuesta parte de un enfoque multisectorial, que puede contribuir directamente a promover el empoderamiento económico de las mujeres en diferentes contextos y condiciones. La estructura considera tres módulos formativos con una duración de cuatro horas efectivas, abordando aspectos relevantes para el empoderamiento económico de las mujeres víctimas

y sobrevivientes de violencias, así como las réplicas de contenidos con otros grupos de mujeres en diferentes condiciones y contextos. En el marco del proyecto esta metodología facilita herramientas técnicas a los grupos de mujeres [destinatarias directas], a la vez se contribuye a la disposición de una metodología para la aplicación desde otras intervenciones interinstitucionales en diferentes zonas.

Para la implementación de este modelo cualquier territorio/contexto se deberá establecer modelos formales de vinculación, a través de acuerdos conjuntos de apoyo al desarrollo de empresarias y mujeres que cumplan con el perfil de entrada para incluirles en un proceso de formación empresarial. Deben ser mujeres emprendedoras conscientes de la necesidad de crecimiento, competencia, modernización, generación de mayor valor agregado, integrantes de organizaciones o asociaciones con proyecciones a una formalización [inscripción legal] o ya formalizadas, sus organizaciones desarrollen registros básicos de ingresos y egresos; y que cuenten con alguna experiencia de comercialización. Además, es importante mencionar que la estrategia permite la formación hacia mujeres individuales con ideas iniciales de negocios.

Se deben fortalecer las acciones de relacionamiento y sinergias con diferentes actores a nivel local y nacional, con los sectores gubernamental y no gubernamental, las agencias de cooperación internacional, el sector privado, la academia y sociedad civil que tiene incidencia en el territorio. Para esta situación se consideran actores claves para el desarrollo, apropiación metodológica y réplica de la estrategia:

- a) Mesas de Competitividad.
- b) Ministerio de Economía (delegaciones).
- c) Direcciones Municipales de la Mujer.
- d) Oficinas Municipales de Desarrollo Económico.
- e) Universidades Locales.
- f) Secretaría de Obras Sociales de la Esposa del Presidente (delegaciones).
- g) Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación.
- h) Organizaciones No Gubernamentales que promueven el Empoderamiento Económico de las Mujeres.
- i) Universidades tanto pública como privadas en Guatemala.

## Mecanismo de apropiación de la metodología

A nivel local, su aplicación en el marco del proyecto y para otras intervenciones, para ello se debe ejecutar un proceso de socialización de la propuesta metodológica y posterior una validación conjunta para incorporar aportes adicionales no considerados durante el proceso de construcción, en esta etapa se debe desarrollar al menos:

- Reuniones para la definición y reconstrucción de la temática a abordar para el empoderamiento económico de las mujeres indígenas y rurales.
- Devolución de resultados para una retroalimentación de la fase de construcción metodológica para emporar a mujeres indígenas y rurales.
- Validación y aprobación de la metodología estructurada para el empoderamiento económico de las mujeres indígenas y rurales, considerando acciones positivas para integrar el enfoque de género dentro de los procesos productivos.

## Otros aportes importantes para fortalecer las iniciativas económicas

Partiendo de la situación de entrada de las nuevas actividades económicas de las mujeres indígenas y rurales, se deben gestionar apoyos técnicos a través del personal de instituciones socias o de contrataciones, enfocados en el desarrollo de oferta comercial. Es importante enfatizar en que la presente estrategia proporciona los insumos metodológicos iniciales para promover el desarrollo de habilidades de gestión y administración efectiva de negocios de mujeres vinculando las acciones positivas de género, sin embargo, es importante considerar otros aportes especializados que deben centrarse en por lo menos las siguientes temáticas:

**Mecanismo para comercializar a nivel local e internacional:** asesorar sobre los mecanismos para la comercialización de productos a nivel local, nacional e internacional (exportación).



**Asesoría legal contable:** fortalecer los conocimientos de las representantes/ lideresas de los grupos de mujeres y/o mujeres individuales en el aspecto legal contable que requieren para el desarrollo de sus actividades económicas.

**BPA´S - BPM´S:** fortalecer a los grupos de mujeres y/o mujeres individuales en la implementación de las Buenas prácticas Agrícolas y de Manufactura (BPA´S - BPM´S) para la producción y transformación de la materia prima.

**Cadenas de valor:** Entendiendo las cadenas de valor como “todas las actividades que deben realizarse considerando las etapas de producción, que parten desde la concepción de la idea de negocio (ya sea de producto y/o servicios) hasta la recepción de los consumidores y el uso final de los mismos”, para la inserción en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales.

Por ello, resulta indispensable el definir y analizar las cadenas de valor existentes, para detectar los llamados «cuellos de botellas» que tienen cada grupo de mujeres y/o mujeres individuales que emplean actividades económicas para la vinculación, producción, comercialización y posicionamiento de sus productos en los diferentes mercados.

**Registros y licencias para la comercialización:** brindar asesoría profesional para establecer las condiciones para la obtención de los registros y licencias que son requisito para la vinculación al mercado formal.

**Fortalecimiento comercial:** fortalecer las relaciones comerciales de los grupos de mujeres y/o mujeres individuales para la comercialización de los productos elaborados por las organizaciones de mujeres participantes del proyecto.

Al finalizar su proceso formativo y su vinculación a otras estrategias locales, las mujeres con actividades económicas se encontrarán:



Fuente: CARE, Guatemala, 2022.

## Enfoques metodológicos

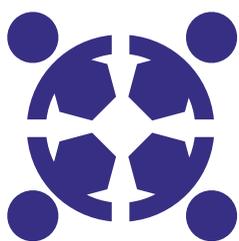
Para desarrollar el programa de desarrollo de habilidades para la gestión y administración efectiva de mujeres se consideró los siguientes enfoques metodológicos.

- **La Antropología,** como la educación permanente de la persona, principalmente de las personas quienes tienen un auto concepto de su ser, experiencia previa, prontitud en aprender, orientación y motivación porque tienen necesidades. La orientación para aprender se centra en la vida y sienten la necesidad profunda de auto dirigirse, dado que las diferencias individuales se incrementan con la edad. Esta tiene como principios la participación, horizontalidad y flexibilidad. Permite incrementar el pensamiento, la autogestión, la calidad de vida y la creatividad de la persona participante, con el propósito de proporcionarle una oportunidad para que logre su autorrealización.
- **La Andragogía:** es la educación entre, para y por adultos y la asume como su objeto de estudio y realización, vista o concebida ésta, como autoeducación, es decir, interpreta el hecho educativo como un hecho andragógico, donde la educación se realiza como autoeducación. Entendiéndose por autoeducación el proceso, mediante el cual, la persona consciente de sus posibilidades de realización libremente selecciona, exige, asume el compromiso, con responsabilidad, lealtad y, sinceridad, de su propia formación y realización personal.
- **La Educación popular:** plantea el diálogo entre las personas que facilita y las personas participantes, así como entre ellas mismas, y entre ellas y otras personas. Y se basa en el saber escuchar, el saber decir, expresarse y recibir activamente la expresión de la otra. Parte siempre de la realidad de las personas para la construcción de nuevos conocimientos.
- **La constructivista:** plantea actividades críticas que permiten a las personas participantes reflexionar sobre sus prácticas y sus realidades. Refiriéndose a que el proceso de enseñanza-aprendizaje no es una simple transmisión de conocimientos sino la aplicación de técnicas que contribuyen con las personas a construir su propio saber (UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI, 2007).
- **La metodología de género:** plantea la reflexión permitiendo describir y analizar las diferencias y desigualdades que existen entre lo catalogado como femenino y masculino en la sociedad, las cuales se manifiestan en asimetrías de poder y en la inequidad en el acceso a recursos y oportunidades.

Considerando lo anterior se han identificado las siguientes técnicas:

- **Participativas:** propician el diálogo, reconociendo los contextos de quienes participan (mujeres, jóvenes y hombres), facilitar las condiciones para la escucha, la retroalimentación, los consensos y disensos.
- **Vivenciales:** las técnicas profundizan en la forma de vida de cada participante con el fin de generar cambios de pensamiento y comportamientos que contribuyan a la búsqueda de un mundo más equitativo y menos desigual.
- **Lúdicas:** para este proceso es importante recuperar la alegría y la creatividad a través de actividades que faciliten la apropiación de los derechos para vivir libres de violencias.





## Participantes

El proceso está diseñado para lideresas de organizaciones de mujeres de la Costa Sur de Guatemala, quienes asumen el rol de formadoras y posterior realizar réplicas a mujeres víctimas y sobrevivientes de violencia de género, que cuenten con ideas iniciales de negocios en contextos urbanos y rurales de los departamentos de Escuintla, Suchitepéquez y Retalhuleu. De igual manera que organizaciones locales, institucionalidad y centros formativos puedan acompañar a través de procesos formativos relacionados a la prevención de violencia de género vinculantes a acciones de empoderamiento económico como estrategia de prevención, reducción y erradicación de la violencia de género.



# LIDERESAS

## El perfil de las participantes se describe a continuación

- a) Mujeres indígenas, mestizas y rurales, con interés en iniciar una actividad económica.
- b) Mujeres con participación individual y/o colectiva en actividades económicas permanentes.
- c) Interés en aplicar herramientas para la administración correcta de la actividad económica previamente identificada.
- d) Alto deseo de superación personal.
- e) Que sepa leer y escribir (preferiblemente).
- f) De preferencia que tenga alguna actividad económica inicial y/o definida.



## Perfil de Facilitadoras/es

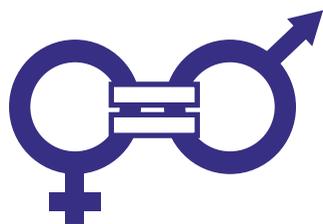
### Perfil de Facilitadoras/es

Desde los aportes de las lideresas de las organizaciones, los lineamientos para definir el perfil de facilitadoras/es del proceso son:

- a) Formación en género, metodologías participativas, derechos específicos de mujeres y de pueblos indígenas.
- b) Experiencia en facilitar procesos de formación con grupos de mujeres.
- c) Tener conocimiento técnico y político de las temáticas a desarrollar (gestión y administración de negocios, empoderamiento económico de las mujeres y enfoque de género).
- d) Apertura y respeto de las ideas que aporten las y los participantes.
- e) Conocer el contexto o apertura a conocer las realidades de las comunidades, municipios y región de la Costa Sur donde se encuentran las organizaciones.
- f) Uso de terminología/lenguaje accesible y comprensible a las participantes.
- g) Formación en temas generales de administración, finanzas y fiscalidad de iniciativas económicas.
- h) De preferencia que hablen el idioma materno de las y los participantes. Actividades que desarrollan.
  - Coordinación con las organizaciones de mujeres y/o mujeres individuales identificadas ubicadas en la costa sur de Guatemala.
  - Identificación y priorización las necesidades formativas y de instalación de capacidades a nivel organizacional.
  - Gestión de la autorización para el desarrollo de los procesos de formación.
  - Identificación y convocatoria de participantes para el desarrollo de los procesos de capacitación.
  - Desarrollo de tres módulos formativos con duración de cuatro horas presenciales cada uno.
  - Desarrollo de tres módulos formativos en los niveles departamentales para garantizar la participación de las socias del proyecto.



- Desarrollo de tres actividades de réplica, mediante la **metodología bola de nieve** que reduce la monotonía en el aprendizaje magistral y hace parte activa a las mujeres motivando el intercambio, la reflexión, el aporte creativo al construir sus propias propuestas, genera el trabajo en equipo y la colaboración, con las siguientes actividades: **el aprendizaje a través de transferencia verbal:** que facilita la comunicación a nivel organizacional y se transfiere la información a todos los niveles desde las mismas promotoras involucradas a nivel organizacional en el proceso de instalación de capacidades; **la clase a la inversa** en que ellos/ellas asumen el papel del docente y abordan una de estas dentro de la organización de manera innovadora con materiales, videos, actividades aprendidas en los procesos; **el relato de una experiencia**, que envuelve la identificación de la vida de las mujeres y las experiencias económicas en las cuales han estado vinculadas y ejerciendo sus derechos, cuya acción les puede inspirar al cambio al acercarse para conocer su historia y compartirla; **el aprendizaje móvil** utilizando la tecnología para innovar una idea sobre la prevención de la violencia y desarrollarla con cadenas de información.

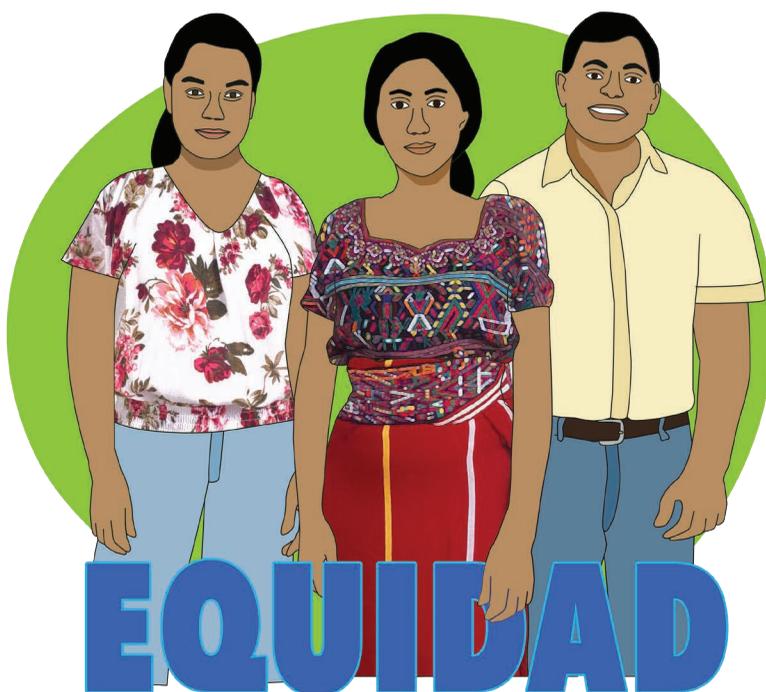


## Consideraciones Importantes

Durante todo el proceso de formación es importante fortalecer la equidad de género, entre las participantes, analizar las desigualdades socialmente construidas según la condición social, la edad, sexo, etnia, género, asimismo, acciones positivas como la distribución de roles y actividades; horarios consensuados para procesos formativos y vinculación de otros actores (instancia Estatal) que pueden potenciar el desarrollo económico de las mujeres.

Las dinámicas y procesos deben reafirmar la equidad de género, donde las y los participantes deben de tener las mismas oportunidades para involucrarse en el desarrollo de las actividades, haciendo énfasis en los procesos a los cuales las mujeres han sido limitadas, considerando que actualmente el proyecto promueve acciones para el empoderamiento económico y la autonomía sobre el uso de los recursos (materiales y habilidades) en las dinámicas actuales a nivel de intrafamiliar.

Promover en todas las actividades un ambiente cómodo que genere el dialogo sobre los efectos de la violencia de género contra las mujeres; abordar la invisibilización y desigualdades, dentro de los hogares, escuelas y comunidades, para mejorar el relacionamiento, los valores y la reducción de riesgos comunes en los espacios donde las mujeres no han tenido oportunidad de acceder (mercados, oportunidades formativas y acceso a recursos).



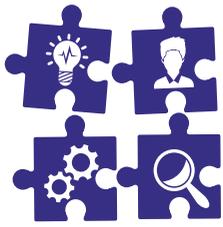
Es importante considerar que el **empoderamiento económico** de las mujeres es considerado para CARE como un medio para que las mujeres tengan mejor acceso a: oportunidades equitativas de desarrollo integral; a sistemas productivos y competitivos sostenibles; a recursos diversos, mercados y políticas públicas inclusivas y equitativas que les permita participar y obtener los beneficios del desarrollo económico para sí mismas y sus familias.



Previendo con ello la violencia de género en todas sus manifestaciones principalmente la **violencia de tipo económica** que según lo establecido en el Artículo 8. De la Ley de Femicidio y otras formas de violencia contra la mujer:

***“Violencia económica. Comete el delito de violencia económica contra la mujer quien, dentro del ámbito público o privado, incurra en una conducta comprendida en cualquiera de los siguientes supuestos: a) Menoscabe, limite o restrinja la libre disposición de sus bienes o derechos patrimoniales o laborales”.*** (Congreso de la República de Guatemala, 2008)

Además, el empoderamiento económico de las mujeres resulta pilar indispensable para la transformación de contextos donde la violencia de género en todas sus manifestaciones limita el desarrollo integral de las mujeres, la familia y la sociedad.



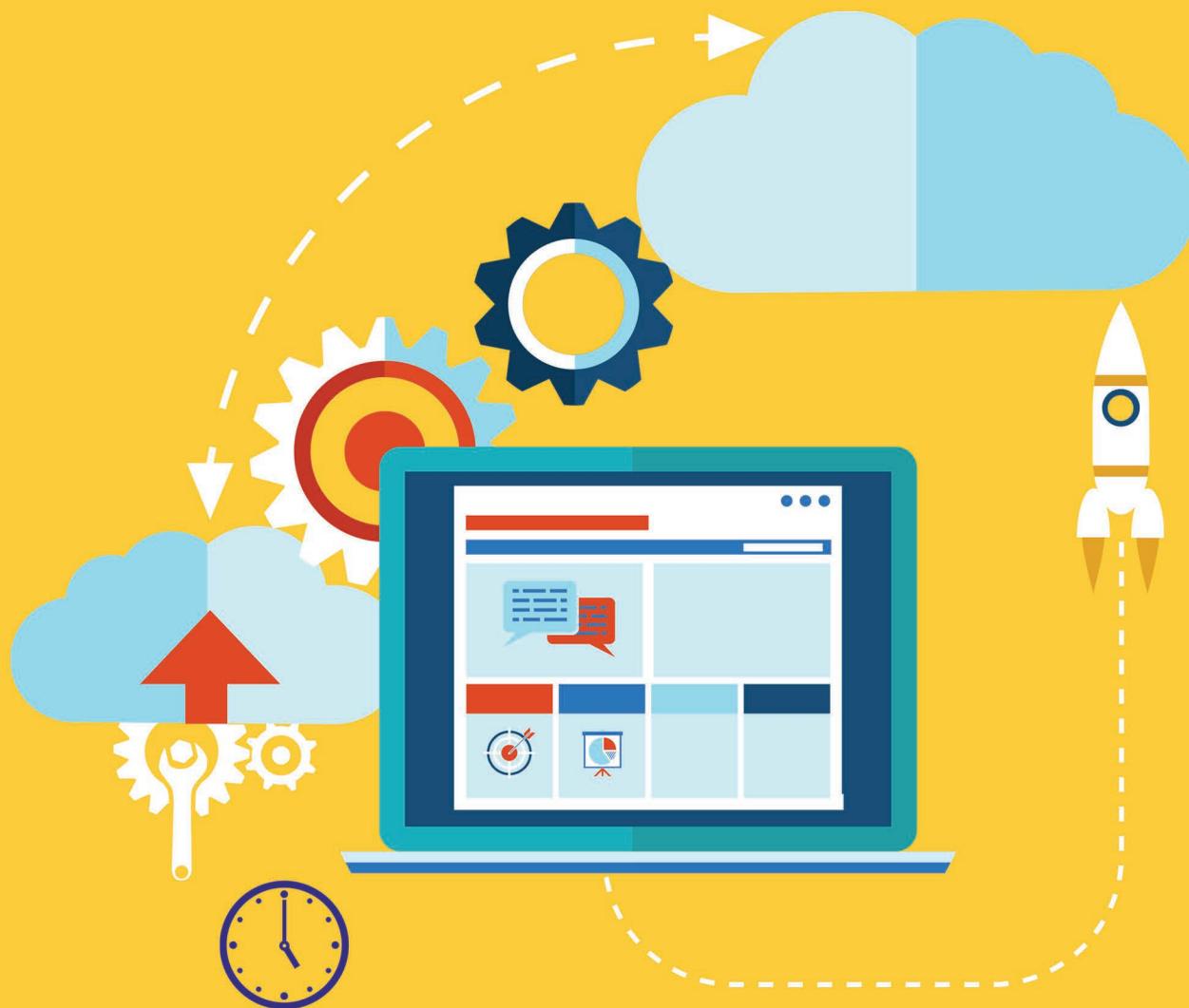
## Acreditación

Se contará con el respaldo institucional de CARE Guatemala y de las Alianzas estratégicas realizadas con el sector público - privado para la acreditación de los diplomas.

- Cumplimiento del %80 de asistencia y de entrega de trabajos personales o grupales para recibir un diploma de participación. Es importante recalcar que la estrategia pretende formar a mujeres líderes para realizar las réplicas con integrantes de organizaciones de mujeres y/o mujeres víctimas/sobrevivientes de violencia de género.

En cuanto al proceso de acreditación desde la educación superior se recomienda realizar alianzas y relacionamiento con universidades de Guatemala, lo que permitirá dar un valor agregado al proceso de seguimiento y aplicabilidad del presente documento.





# Contenidos del proceso de formación

## Contenidos del Proceso de Formación



¿Cómo inicio mi negocio? Y el enfoque de género en las actividades productivas.

### MÓDULO 1



¿Como administro mi negocio y distribuyo las actividades del hogar con mi familia?

### MÓDULO 2



¿Como vendo mi producción/servicios e involucro a mi familia en las actividades empresariales?

### MÓDULO 3



# Guías metodológicas

# ¿Cómo inicio mi negocio y el enfoque de género en las actividades productivas?

## MÓDULO 1



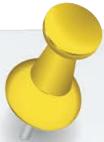


### **Objetivo:**

Facilitar la identificación de iniciativas de negocio/actividad económica, como proceso de activación económica desde las mujeres y la generación de ingresos a través de las acciones empresariales, integrando un enfoque de género y de derechos de las mujeres indígenas y rurales.

### **Importante:**

Al iniciar cualquier idea de negocio, actividad económica es importante tomar un recuento de los pasos que tenemos que ejecutar para tener organizado todo el proceso, en ese sentido este módulo permitirá a la lectora/aprendiz a ejecutar acciones que den vía a ejecutar su idea.



### **¿Qué lograremos en este módulo?**

Clarificar la idea de negocios a través del desarrollo de herramientas clave.

Planificar un modelo de negocio basado en la idea consensuada desde las organizaciones de mujeres, que permita ejecutar de manera integral las actividades que conllevan su ejecución.

Comprender significado de la creación de negocio, desde un enfoque sostenible y consensuado a nivel organizacional.

Integrar el enfoque de género durante todo el proceso de identificación e implementación de la iniciativa de negocios considerando la importancia del empoderamiento económico de las mujeres.

Reducir la carga de trabajo de las mujeres emprendedoras, generando conciencia en las mujeres y sus familias sobre la distribución de roles y acciones positivas desde el enfoque de género y promover procesos de masculinidades.

 <b>TIEMPO</b>	 <b>TEMAS PARA DESARROLLAR</b>	 <b>ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b>	 <b>MATERIAL DIDÁCTICO</b>
50 min	<p>Inscripción de las participantes.</p> <p>Presentación de Objetivos.</p> <p>Evaluación permanente del Taller.</p>	<p>La logística de la Actividad: Inscripción de participantes en los respectivos listados. Identificación de participante, gafetes con diferentes colores los cuales utilizará para formar los grupos.</p> <p>La Facilitador/a presenta a las mujeres participantes del proyecto y el contenido de proceso de formación.</p> <p>Posteriormente presenta el nombre del Módulo No. 1 y los temas a desarrollar.</p> <p><b>OBJETIVO MÓDULO I:</b> Identificar la idea de negocio/actividad económica, visualizando el enfoque de género durante todo el proceso de activación económica desde las mujeres y la generación de ingresos.</p> <p><b>Actividad: “MOSCAS Y ABEJAS”</b> <b>Objetivo: Realizar una evaluación del taller a desarrollar.</b></p> <p>La persona facilitadora: Mientras las personas participantes se registran, indica que en un sitio visible del espacio de trabajo se encuentran ubicadas, la imagen de una mosca y una abeja (Ver anexo 1) así como marcadores, fichas y masking tape.</p> <p>Indica que las imágenes servirán de evaluación permanente de la actividad y en cualquier momento, cualquier persona puede pararse y colocar en las imágenes su apreciación u opiniones de las actividades realizadas. En la mosca deben de colocar los aspectos que creen que deben mejorar en las próximas actividades o las cosas que no deben de volver a repetirse (incluyendo actitudes o comentarios de la persona facilitadora o compañeras y compañeros del proceso); en la abeja todos los aspectos positivos, actividades o acciones que les parecen interesantes.</p> <p>Explica que esta actividad tiene el objetivo de retroalimentar a la persona facilitadora para que corrija los aspectos a mejorar y continúe en sintonía de los aspectos positivos resaltados en las actividades.</p>	<p>Hojas de Inscripción. Lapiceros Gafetes. Cartulinas de colores.</p> <p>Fichas con el objetivo del módulo. Impresión del material de apoyo.</p> <p>Imagen de mosca y abeja. (Anexo 1) Fichas de papel. Marcadores Masking Tape.</p>



TIEMPO

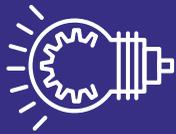
10 min



TEMAS PARA  
DESARROLLAR

Expectativas  
y acuerdos de  
trabajo

Integración  
grupal y rompe  
hielo



ESTRATEGIA METODOLÓGICA

**Actividad: “LOS TRIOS”**

**Objetivo: Conocer las expectativas de las participantes para la actividad.**

La persona facilitadora forma grupos de cinco personas y entrega a cada grupo una guía de preguntas (Según la dinámica del grupo puede realizar las expectativas en plenaria e ir anotando las respuestas del grupo en papelógrafos):

- ¿Qué conocimientos quiero recibir?
- ¿Qué quiero aportar?
- ¿Qué dudas quiero aclarar?

Coteja las expectativas de las participantes con los objetivos del módulo presentados previamente.

IMPORTANTE: Esta actividad se realiza al inicio de cada taller.

**Actividad: “EL NÁUFRAGO”**

**Objetivo: Contribuir a establecer un ambiente de confianza en el grupo que permita un mejor desarrollo de las actividades, así mismo que las participantes logren dimensionar la importancia de la distribución de funciones para el éxito de los negocios/actividad económica.**

La persona facilitadora previamente busca qué condiciones poner: personas con lentes, personas de pelo negro, personas con joyas, personas con pelo largo, entre otros.

Dice que en caso de un naufragio se deben formar botes salvavidas con tales condiciones expuestas anteriormente y que en los botes se deben: aprender los nombres de los naufragos, dónde nacieron, a qué grupo o institución pertenecen, qué nombre le ponen al bote, como se trata de un naufragio se pregunta qué salvaría cada naufragio y en grupo en general.

Simula un mar agitado logrando que las y los participantes se muevan simulando un mar agitado y da la orden de tomar botes.

Integra los grupos de cada bote y trabajan en aprender nombres.

Al finalizar se realiza la presentación de los botes en plenaria, exponiendo el proceso de delegación de funciones y la importancia de ejecutar estos procesos para minimizar la carga laboral.



MATERIAL  
DIDÁCTICO

Papelógrafos  
Marcadores



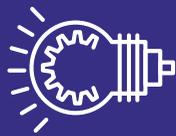
TIEMPO

60 min



TEMAS PARA  
DESARROLLAR

**Actividad 1:**  
Identificación  
de la idea de  
negocio



ESTRATEGIA METODOLÓGICA

**Actividad:** *Identificando nuestra idea de negocio.*  
**Objetivo:** *Clarificar la idea de negocio colectiva desde la participación de las mujeres en sus organizaciones.*

La persona facilitadora forma grupos de trabajo de acuerdo con la organización que representa y solicita puedan elegir a una o dos personas representantes por cada grupo y un nombre que les identifique.

Entrega a cada grupo papelógrafos, marcadores, masking tape.

Previamente escribe/imprime las siguientes preguntas en una hoja, Ver Anexo 2.

Las preguntas son las siguientes:

1. ¿Qué negocio quiero tener?
2. ¿Que necesito para iniciar este negocio?
3. ¿Cuál producto puede ser interesante para mis compradores?
4. ¿Quiénes serán mis compradores?
5. ¿Por qué mis compradores elegirían mi producto/negocio?

Indica que irá ubicando en un lugar visible del espacio de trabajo cada pregunta, la cual los grupos deben responder tratando de incluir los aportes de todas las personas participantes. (Según la dinámica del grupo puede incentivar a plasmar la mayor cantidad de ideas de negocio definidas por su organización).

Indica que en plenaria la persona o personas representantes de cada grupo deben compartir los aportes generados por cada pregunta.

Al finalizar los grupos de compartir en plenaria la facilitadora apoyándose en la experiencia de identificación las ideas de negocio previamente consideradas

Al finalizar el ejercicio la persona facilitadora desarrolla un proceso de análisis y valoración de las ideas de negocio, orienta a las participantes en los procesos que deben de ejecutar para materializar su idea y llevarla a cabo.



MATERIAL  
DIDÁCTICO

Hojas impresas con las preguntas de la actividad. (Anexo 2)

Marcadores

Papelógrafos

Contenido de apoyo, para ejemplificar.



TIEMPO



TEMAS PARA  
DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL  
DIDÁCTICO

**Actividad 2:**  
Análisis sobre  
las necesidades  
del negocio  
identificado.

**Actividad:** “Análisis sobre las necesidades del negocio identificado”

**Objetivo:** Analizar las necesidades que desde su idea de negocio deben ser materializadas para poner en marcha la actividad económica/negocio.

La persona facilitadora: Entrega a cada grupo (por organización/actividad económica) fichas media carta de 3 colores (rosada, blanco, celeste, verde), marcadores, papelógrafos y masking tape.

Las fichas blancas deben contener los bienes/recursos que las mujeres deben de tener para poder ejecutar la idea (ej. Hornos, herramientas, moldes, bebedero, comederos, etc.)

Las fichas rosadas deberán contener los insumos que les implica llegar al producto final (ej. Lana, harina, concentrados, vegetales, etc.), se consideran todos los insumos permanentes, para que las usuarias tengan en cuenta el proceso productivo.

Las fichas verdes deberán contener todas las actividades permanentes, que en conjunto deberán realizar (ej. Limpieza de galpones, compra de concentrados, mano de obra para servir los alimentos, etc.).

Entrega se seccionan los grupos de trabajo de acuerdo con las organizaciones, si se tienen 2 actividades económicas similares se agrupan, para que de manera conjunta analicen todas las necesidades del negocio.

Brinda la instrucción que en las fichas media por color el uso que deben de darle, según lo indicado.

Al finalizar la actividad cada grupo debe presentar los resultados del análisis de las iniciativas, tanto de insumos, equipo y de mano de obra para llegar al producto final. Se les hace los siguientes cuestionamientos para acercarlos a los compromisos que tanto el proyecto, como ellas deben de asumir

- ¿Qué considera pueden gestionar ellas desde su localidad y a que se comprometen?,
- ¿Qué creen que se debería de gestionar de manera externa?

Concluye retomando los aportes de cada grupo explicando como cada actividad demanda ciertas acciones a lo interno de las iniciativas, como de las organizaciones a las que pertenecen. Se debe hacer énfasis que este proceso de empoderamiento económico persigue promover actividades adicionales a las actuales, que partiendo de esa idea las usuarias pueden ir ampliando su visión empresarial.

60 min

Fichas de color blanco  
Fichas de color rosado  
Fichas de color verde  
Marcadores  
Tape  
Papelógrafos



TIEMPO

60 min

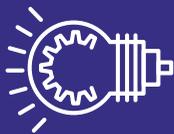


TEMAS PARA DESARROLLAR

Almuerzo

**Actividad 3:**

Conceptualización del género y su vinculación a las actividades productivas.



ESTRATEGIA METODOLÓGICA

**Actividad: “Conceptualización del género”**

**Objetivo:** Fortalecer los conocimientos de las participantes sobre la conceptualización de género y los elementos que lo constituyen, para involucrarles en las dinámicas productivas”.

La persona facilitadora ejecutará la dinámica “busca a alguien que...” Para ello invita a las y los participantes a caminar alrededor del salón de acuerdo con el ritmo de la música.

Una vez pare la música deben escuchar la indicación de la instructora, la cual dirá: Busca a alguien que... su padre o su madre se llamen como los tuyos (Una vez lo encuentre tratará de recordar el nombre de la persona con la cual coincidió.)

Se da inicio de nuevo a la música con la cual irán por todo el salón y al para nuevamente la música deberán encontrar ahora una persona que calce los mismo que ellos, en la tercera ronda con alguien que tenga la misma mascota, la cuarta ronda que sea con la persona que compartimos la misma comida favorita, y la quinta ronda que el nombre de su hijo/a inicie con la misma letra que la de su hijo o hija.

Al finalizar por lo menos cada participante deberá haber coincidido con al menos 5 personas.

Evaluación previa de saberes.

Para evaluar el conocimiento previo de las y los participantes sobre el tema “Conceptualización de Género” puede realizar:

Preguntas generadoras:

- ¿Qué es género?
- ¿La cultura influye sobre los roles de género?
- ¿Cuáles considera son los roles de género?
- ¿Habrá diferencia entre las actividades que un hombre y una mujer deben de realizar?
- Conceptualización de género.



MATERIAL DIDÁCTICO

Grabadora

Música instrumental  
3 sobres de papel  
manila media carta,  
3 juegos de ocho  
tarjetas con las  
palabras:

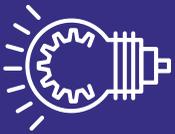
Género, Sexo,  
Cultura, Mujer,  
Hombre, Lenguaje,  
Hermafroditas e  
Identidad,



TIEMPO



TEMAS PARA DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL DIDÁCTICO

Forma 2 o 3 grupos, según el número de participantes y entrega un sobre a cada grupo conteniendo las palabras clave, un papelógrafo y un marcador. Indica a las personas integrantes de cada grupo que retiren tres tarjetas del sobre.

Indica que cada grupo se organiza para comentar el significado que le atribuyen a cada palabra tomada del sobre, hacen un consenso del mismo y escriben en el papelógrafo el significado de cada una, se afirma que todo es válido de acuerdo a los conocimientos actuales y que se construirán conceptos a nivel grupal.

Solicita a cada grupo que presente en plenaria sus resultados.

Finaliza compartiendo los contenidos siguientes.

**Objetivo: “Diferenciar el concepto de sexo y género, relacionándolo con las actividades cotidianas de hombre y mujeres, para mejorar el proceso de distribución de actividades productivas”.**

El o la instructora:

Se divide a las participantes en 5 grupos iguales.

La facilitadora entrega a cada grupo dos papelógrafos, marcadores y masking tape.

Entrega los materiales: una ilustración de los órganos sexuales a cada grupo (a algunos grupos les tocará de órganos internos o externos de hombre o de mujer).

Pedir que se dibujen o representen los órganos sexuales de hombre y mujer según la ilustración, utilizando los marcadores.

Hay que enfatizar que deben trabajar ambos y nombrar los órganos según avancen.

**Actividad 4:**  
Diferenciación entre sexo y género, actividades compartidas

30 min

Papelógrafos  
y hojas bond  
media carta  
con la figura  
de los órganos  
sexuales internos  
y externos  
de hombre y  
mujer impresas  
(4 figuras en  
total: órganos  
sexuales de la  
mujer internos  
y externos y  
órganos  
sexuales del  
hombre internos  
y externos) cada  
figura en una  
hoja media carta

 <b>TIEMPO</b>	 <b>TEMAS PARA DESARROLLAR</b>	 <b>ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b>	 <b>MATERIAL DIDÁCTICO</b>
10 min	<p><b>Actividad 5:</b> Evaluación de la Actividad</p>	<p>Una vez concluidas las figuras pedir que las comenten y visualicen entre todas y todos.</p> <p>Cierre del ejercicio: El o la instructora comenta la conveniencia de conocer los órganos que identifican las principales diferencias del sexo humano y lo que significa cultural y socialmente poseerlos. Se apoya compartiendo.</p> <p>Luego el/la facilitadora aborda a los grupos haciendo las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué actividades productivas son asignadas a hombres</li> <li>• ¿Qué actividades productivas son asignadas a mujeres?</li> </ul> <p>Al finalizar y haciendo un reconocimiento de las respuestas, el/la facilitadora lleva al análisis al grupo haciendo las siguientes preguntas:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Tienen las actividades productivas alguna distinción entre hombres y mujeres?</li> <li>• ¿Cómo pueden hombres y mujeres aportar para el manejo de actividades económicas de manera conjunta?</li> </ul> <p><b>Actividad: ¿QUÉ APRENDÍ QUE NO SABÍA?</b> <b>Objetivo: Evaluar la fijación de conocimientos de las actividades desarrolladas</b></p> <p>La persona facilitadora: Brinda un espacio para que las y los participantes realicen sus comentarios, conclusiones o preguntas finales.</p> <p>Posteriormente entrega a cada participante una ficha y solicita que escriban lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Una idea clave que aprendieron.</li> <li>• Una palabra nueva.</li> <li>• Una actividad que les agradó.</li> </ul> <p>Cierra la actividad invitando a las y los participantes a continuar participando activamente en el proceso.</p>	<p>(preparar suficientes fotocopias), rotuladores, lapiceros, marcadores, lápices.</p>

# Contenido de apoyo

## Idea de negocio

Para identificar la idea, se recomienda hacer hincapié en las siguientes situaciones, lo cual permitirá a los participantes aclarar sobre algunas situaciones del contexto donde se movilizan.

**Promover algo que resuelva una necesidad:** podría ser que desarrolle algún artículo, producto o servicio que facilite la actividad de alguien. Ejemplo: elaboración de panes utilizando productos locales (ej. Organización Madre Tierra, La Guadalupeana, Santo Domingo, Suchitepéquez).

**Observar alguna deficiencia:** lo que no funciona adecuadamente puede ser mejorado. Lo que no funcione con rapidez puede ser una oportunidad para crear un negocio o servicio. Por ejemplo: La comercialización de huevos fresco y la disponibilidad de producción que tienen las socias de ASODEM en Santo Tomás La Unión, Suchitepéquez).

**La ausencia de algo:** si algo no existe en mi comunidad, puedo buscar la forma de proveerlo. Ejemplo: Lavandería industrial, Asociación Las luciérnagas, Retalhuleu.

**Los intereses o habilidades personales:** puede ser que mi experiencia sea útil a mi comunidad. Ejemplo: preguntarnos ¿Qué conocimientos y habilidades tengo? Dibujo para bordados tradicionales o ancestrales de la comunidad, elaboración de tejidos locales, Asociación Ixoq Taq Peet, Palín Escuintla.





## Qué es género

Es un elemento constitutivo de las relaciones sociales basadas en las diferencias que distinguen a los sexos.

Una forma primaria de relaciones significantes de poder de los hombres hacia las mujeres.

En castellano es un concepto para clasificar a qué especie, tipo o clase pertenece alguien o algo.

En inglés un término derivado de gender, que está relacionado únicamente con la diferencia entre los sexos, es decir con lo natural, responde al sexo de los seres vivos, mientras que los objetos son neutros no tienen género.

Un concepto social, y habla de la designación de roles, comportamientos, conductas, expectativas de vida. Habla del poder que se ostenta según el sexo que se tenga. Estos roles de género “se forman con el conjunto de normas y costumbres de la sociedad y los que la cultura dicta acerca del comportamiento de la mujer y del hombre”.

El género se asigna a las personas desde el momento que nacen. Como consecuencia, las personas adquieren una identidad de género que se convierte en el colador por donde pasan todas sus experiencias. Se aceptan o rechazan juguetes, tareas, entre otros.

Lo aprendido por la sociedad relacionado al comportamiento de hombres y mujeres: por ejemplo, hay cosas que no nos gustan, pero en realidad son cosas que han sido enseñadas y aprendidas para que sean rechazadas. ¿Por qué a los hombres pareciera que no les gusta cocinar? ¿Por qué pareciera que a las mujeres no les gusta jugar fútbol?

Lo natural es lo que viene con las personas, lo que nace con su misma esencia. De esa cuenta, por el contrario, lo que se aprende no es natural. Puede ser normal porque la mayoría de las personas lo hacen, pero lo normal no es natural. Por ejemplo, lo natural es tener hambre y comer para sobrevivir, satisfacer una necesidad básica, pero a lo que llaman “normal” es a comer usando cuchillos y tenedores, pues la sociedad nos ha enseñado que debemos hacerlo de esa manera. Lo “normal” es lo que la sociedad a la que pertenecemos ha estipulado, ha determinado, ha normado o normalizado (es decir, ha dicho desde que normas o reglas debe hacerse).

## Qué es sexo

### Tipos de sexos:

**Hombres:** personas que tienen dos testículos.

**Mujeres:** personas que tienen dos ovarios.

**Intersexuales:** Personas que tienen cuerpos que no coinciden con lo estrictamente masculino o femenino; puede aparecer de muchas y diferentes maneras.

# Identidad

## Tipos de sexos:

Identidad social (identidad de género).

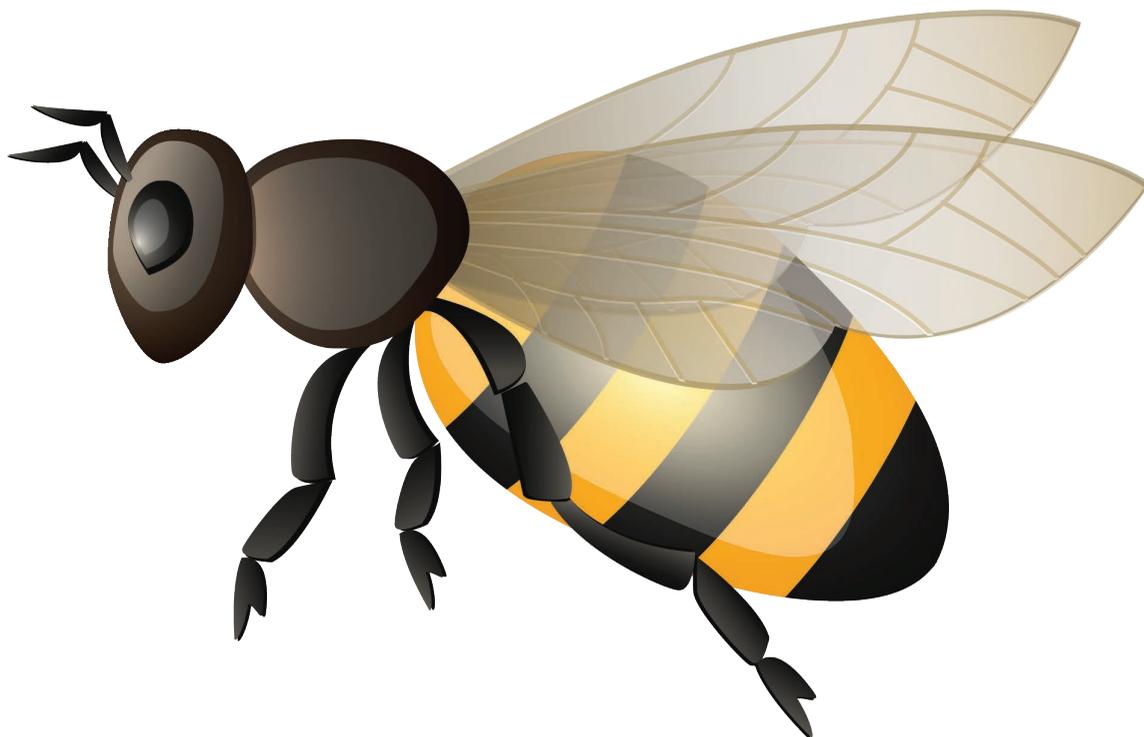
Identidad sexual: una persona se ve como ser sexuado y hablante que se constituye a partir de la diferencia sexual y sus consecuencias se expresan en la forma en que se aceptan o rechazan los atributos o prescripciones del género. La perspectiva de género permite analizar las formas simbólicas de que se vale la cultura para institucionalizar la diferencia entre hombres y mujeres, y para poner en escena sus confrontaciones.

La categoría de género nos permite ver las conductas, las maneras de aprender, el desarrollo de habilidades, las formas de expresar las emociones, las distintas posibilidades para vestirse, trabajar, comportarse, salir a la calle, pasear de noche, ganar dinero, ser tratados o tratadas por la ley, ser vistas o vistos por la sociedad.



# 1

**ANEXO**









**1.**

**¿Qué negocio  
quiero tener?**



**2.**

**¿Qué  
necesito para  
iniciar este  
negocio?**



**¿Cuál producto  
puede ser  
interesante  
para mis  
compradores?**

**3.**



**4.**

**¿Quiénes  
serán mis  
compradores?**



**5.**

**¿Por qué mis  
compradores  
elegirían mi  
producto/  
negocio?**

# ¿Cómo administro mi negocio y distribuyo las actividades del hogar con mi familia?

## MÓDULO 2



## ¿Cómo administro mi negocio y distribuyo las actividades del hogar con mi familia?



### Objetivo:

Identificar las actividades necesarias para el funcionamiento de la actividad económica/negocio, involucrando al núcleo familiar para la asignación de roles para evitar el sobrecargo laboral de las mujeres en las actividades económicas.

### Importante:

Las participantes del proceso formativo, tras haber recibido la formación del módulo I, deben iniciar un proceso de gestión a nivel familiar que permita el reconocimiento de las nuevas actividades que serán lideradas desde la posición socia y/o implementadora iniciativa económica, para integrar a todos y todos los miembros del hogar en actividades que garanticen la participación equitativa.



### ¿Qué lograremos en este módulo?

Clarificar las actividades y cargas que supone la implementación y ejecución de la iniciativa económica.

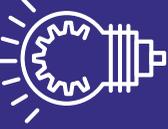
Conocer cuáles son los puntos esenciales para administrar de manera efectiva los recursos a partir de la implementación de la iniciativa de económica.

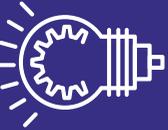
Aportar desde el nivel individual y colectivo a la generación de cambios efectivos para la integración de un mayor número de mujeres a actividades económicas.

Generar consciencia en los entes familiares sobre las actividades en las cuales se pueden involucrar.

Promover cambios a nivel familiar que valoricen el trabajo no remunerado de las mujeres.

 <b>TIEMPO</b>	 <b>TEMAS PARA DESARROLLAR</b>	 <b>ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b>	 <b>MATERIAL DIDÁCTICO</b>
10 min	Inscripción de las participantes.	<p>La logística de la Actividad: Solicita a las participantes anotarse en el listado de asistencia y verifica que los nombres, direcciones.</p> <p>Entrega a cada participante gafetes con diferentes colores los cuales utilizará para formar los grupos.</p>	<p>Hojas de Inscripción. Lapiceros Gafetes. Cartulinas de colores.</p>
10 min	Bienvenida e invocación	<p>El facilitador previamente ambientará el espacio para recibir, inscribir y ubicar a cada participante. Estando la mayoría del grupo se apertura el espacio dando las palabras de bienvenida al grupo.</p> <p>Si el grupo lo solicita se dará el tiempo para realizar una oración o ejercicio de conexión energética y espiritual.</p>	<p>Planillas de participación Incensos Letrero de bienvenida.</p>
30 min	Evaluación permanente del Taller.	<p><b>TARJETOGRAFO:</b> ¿A cada participante se le entregará una hoja tamaño carta y se colocaran crayones en puntos accesibles a todas, en la cual deben dibujarse y escribir tres razones por las que está en el taller?</p> <p>La o él facilitador visibilizará las expectativas de las participantes y las agrupará según respuesta, para realizar una síntesis.</p>	<p>Tarjetas de colores Marcadores Maskin tape</p>
10 min	Socialización de objetivos del módulo y agenda.	<p>En seguimiento con el momento anterior y con apoyo de un cartel visible se presentará el módulo, sus objetivos y la agenda a desarrollar.</p>	<p>Cartel con el nombre del módulo y objetivos. Cartel con la agenda del evento.</p>
10 min	Dinámica de armonización del grupo	<p><b>BIOENERGÉTICOS:</b> Se solicita que cada participante se levante de su espacio. El ejercicio pretende des mecanizar el cuerpo, por lo que se deben realizar ejercicios de respiración (tres repeticiones de tres inhalaciones/exhalación) y posteriormente ejercicios de estiramiento.</p>	<p>Incensos Música de fondo Aceites aromáticos.</p>

 <b>TIEMPO</b>	 <b>TEMAS PARA DESARROLLAR</b>	 <b>ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b>	 <b>MATERIAL DIDÁCTICO</b>
20 min	Retroalimentación del primer módulo	<p><b>Técnica:</b> “Ir al mercado” Se solicita que puedan imaginar ir al mercado y caminar haciendo uso del espacio (sin dirección) Cuando el facilitador/a lo indique se detendrán y dialogarán con la persona más cerca sobre los contenidos abordados en el módulo uno.</p> <p>Para este ejercicio se dará (10 minutos)</p> <p>Al finalizar se solicita que de forma voluntaria dos o tres personas puedan expresar lo que dialogaron.</p>	Dinámica grupal
60 min	Análisis de los roles de género & nuevas formas de relacionamiento en el hogar.	<p><b>RELOJ DE LOS ROLES:</b> En plenaria y a través de la lluvia de ideas se realizan las siguientes preguntas: ¿Qué actividades realiza una familia durante el día? Anotar principalmente las actividades de cuidado. ¿Quiénes la realizan? ¿Existe un pago remunerado? ¿Cuáles son las condiciones de este cuidado? El facilitador/a organiza las respuestas en el cuadro (anexo II) y luego se reflexionará sobre la división sexual del trabajo. Concluirá con la importancia de construir nuevas formas de relacionamiento en el hogar mujeres/hombres.</p>	Matriz (cuadro reloj) Marcadores Maskin tape
20 min	Cómo administro mi negocio?	<p><b>TRABAJO DE GRUPOS:</b> Se dividen en tres grupos de cinco participantes y a través de preguntas generadoras se introducirá la temática ¿cómo administro mi negocio?</p> <p>La o el facilitador deberá visibilizar la división sexual del trabajo como una de las causantes de la opresión de las mujeres y por ende de su autonomía económica.</p> <p>Se proporciona papel construcción de colores/iris; papelógrafos y marcadores.</p>	

 <b>TIEMPO</b>	 <b>TEMAS PARA DESARROLLAR</b>	 <b>ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b>	 <b>MATERIAL DIDÁCTICO</b>
		<p>Deberán colocar el nombre de la iniciativa que ya definieron como colectiva. Se colocará un papelógrafo visible a todas las participantes con preguntas generadoras para introducirnos a la temática.</p> <p>¿Con el dinero producto de las ventas de los productos o servicios, que hacen?</p> <p>¿Qué tipo de controles consideran que deben llevarse del negocio?</p> <p>¿Es importante el ahorro para las actividades económicas?</p> <p>¿Qué opinión tienen sobre los créditos?</p> <p>Cada grupo escribirá en papelógrafos y elegirá a una expositora para dar a conocer las conclusiones.</p>	
45 min		<p><b>Retroalimentación:</b> posteriormente el facilitador previa lectura y preparación retroalimenta las respuestas teóricamente con apoyo de carteles o una presentación Power point.</p> <p>Planificación: Presupuestos</p> <p>Control: Registros</p> <p>Rendición de cuentas</p> <p>Créditos</p> <p>Se realiza una síntesis de la importancia de lo abordado el día de hoy y se retoma el objetivo del módulo para visualizar si se cumplió con las expectativas.</p>	<p>Contenido del módulo II</p> <p>Educación Financiera.</p> <p>Cartel con las preguntas generadoras</p> <p>Marcadores</p> <p>Maskin tape</p>
25 min	Evaluación	<p>Se brindará a cada participante la hoja de evaluación donde deberán responder las interrogantes que se le plantean. En caso de que las compañeras por diversas razones no puedan escribir el equipo facilitador deberá apoyar.</p>	<p>Hojas de evaluación (1 por persona)</p>
10 min	Cierre	<p><b>El equipo facilitador agradece a cada participante por su tiempo y brinda a cada una cinco dulces de miel, para que cuando llegue a casa, pueda compartirlos y platicar de lo que se habló en el taller.</b></p>	<p><b>Dulces de miel</b></p>

Fuente: CARE, Guatemala (2022)



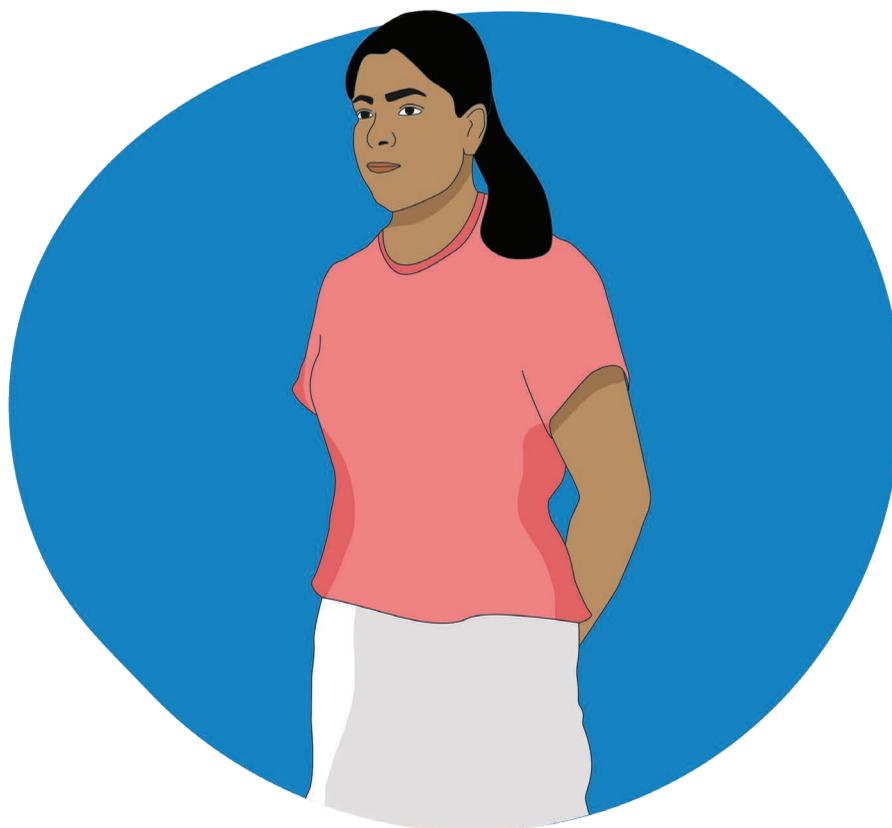
## Contenido de apoyo

### Imbricación de opresiones

Los feminismos: desarrollan la categoría “imbricación de opresiones” presentado como una opresión que se entrelaza con las otras y se refuerzan entre ellas para generar condiciones de dominación profundas. Las ideas de raza, clase, sexo y sus instituciones ejercen poder en las relaciones sociales, políticas, culturales y económicas para dictaminar el despojo.

### Trabajo doméstico

Entendido como aquel que produce bienes y servicios para autoconsumo en los hogares y no para el intercambio, genera una serie de valores de uso para la familia, pero no valores de cambio en el mercado. Su principal papel es reproducir la fuerza de trabajo dentro del capitalismo. Por lo tanto, el trabajo doméstico no tiene valor económico para la sociedad, son de carácter obligatorio para cierto segmento de la población: las mujeres empobrecidas y racializadas. Las mujeres que tienen recursos económicos pueden librarse de ellos al pagar a otras mujeres en situación de empobrecimiento



## División sexual del trabajo

El sexo funciona como criterio para repartir los trabajos, según hombre o mujer se reproduce la dicotomía fundacional entre el trabajo y no trabajo, lo remunerado y lo no remunerado. En ese sentido la división sexual del trabajo es el resultado de la matriz de IMBRICACIÓN de opresiones (ver cuadro No. 1) esta estructura se centra en un dualismo sumamente hegemónico y universal que aparenta ser natural del trabajo remunerado y no remunerado, donde este último constituye el trabajo doméstico.

## Roles de género

Se ha acostumbrado en las familias a que se distribuya todo el trabajo que hay que hacer en el hogar y los cultivos, cumpliendo ciertas labores los hombres y ciertas labores las mujeres “división sexual del trabajo”

### Preguntas de Reflexión:

- ¿Cómo podríamos mejorar la organización en el hogar /nuevas actividades económicas para que se promuevan las responsabilidades compartidas entre los miembros de la familia, de forma que las mujeres puedan contar con mayor tiempo para producir y descansar?
- ¿Cómo podríamos organizar las actividades de la idea de negocio de manera que se garantice la participación de las mujeres en igualdad de condiciones que la de los hombres, al analizar el tiempo que ellas tienen disponible para asistir a dichas actividades?

## Educación Financiera <sup>1</sup>

### ¿Cómo administro mi negocio?

Para iniciar con este tema, es necesario conocer que es la gestión financiera, la cual se refiere a la administración de los recursos que se tienen en el negocio para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos y que el negocio logre funcionar. Además, la gestión financiera registra las operaciones comerciales y financieras que se realizan en el negocio.

Dependiendo de cómo usted registre, ordene, organice y analice la información, conocerá:

- Cómo se está desarrollando su negocio.

---

<sup>1</sup> Guatemala, C. (s.f.). Manual de empoderamiento de las mujeres emprendedoras. Guatemala, Guatemala.



El éxito de su negocio depende de:

- Entender la importancia de la gestión financiera
- Saber qué información financiera debe ser registrada
- Entender y utilizar herramientas de gestión financiera para evaluar el beneficio y tomar las mejores decisiones para la actividad económica.
- Reconocer la importancia de llevar registros contables

La gestión financiera le servirá para:

- Producir dinero
- Elaborar presupuestos
- No gastar más de lo que gana
- Aprender a manejar créditos y/o préstamos
- Utilizar correctamente los servicios
- Ahorrar
- Lograr proyectos y finanzas sanas

Para iniciar responda estas preguntas, basadas en la experiencia individual

- ¿Cubre sus gastos y llega sin problemas de dinero a fin de mes?
- En caso de emergencia, ¿cuenta con dinero para cubrirla?



**Si sus respuestas fueron sí, tiene finanzas sanas. No las descuide.**



**Si sus repuestas fueron no, le urge revisarlas.**

## Ingresos

El ingreso es el dinero que entra producto de las ventas o prestación de servicios.

## Gastos

El gasto es el uso que da a su dinero. Por ejemplo: pago de servicios, compromisos comerciales.

Los gastos fijos son aquellos que siempre se deben pagar. Hay gastos fijos que no varían su monto, como el alquiler o el pago de préstamos. Y hay gastos fijos que, si varían en su monto, llamados gastos necesarios, como los pagos de luz, agua, teléfono, comida, transporte.

## Presupuesto

El presupuesto le servirá para equilibrar sus ingresos y gastos, así como planificar su ahorro. La meta del presupuesto es que cubra sus gastos con los ingresos que tiene. Si, en un inicio, no es así, debe reducir sus gastos; y, si es posible, aumentar sus ingresos.

BENEFICIOS DE CONTAR CON UN PRESUPUESTO	COMO REALIZAR UN BUEN PRESUPUESTO
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Controlar lo que gasta y no derrochar su dinero.</li> <li>• Saber en qué gasta su dinero.</li> <li>• Planificar el futuro de su negocio.</li> <li>• Tener un ahorro para gastos imprevistos o de emergencia.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Incluya siempre los gastos fijos y no cambié su monto. Dejarlos de pagar le traerá deudas.</li> <li>• Trate de reducir o eliminar los gastos ocasionales que no necesita o urgen.</li> <li>• Incluya el ahorro en sus gastos fijos.</li> <li>• Guarde cierta cantidad para imprevistos y emergencias.</li> <li>• Si gasta más de lo que presupuestó en una compra, ahorre en otra.</li> <li>• Deje que su familia participe en la elaboración y control del presupuesto.</li> <li>• Guarde el ahorro fuera de su alcance, para no gastarlo.</li> </ul>

**Excedente:** Los ingresos son mayores que los gastos, es decir, sobra dinero después de cubrir los gastos.

**Déficit:** Los gastos son mayores que los ingresos, es decir, falta dinero para cubrir los gastos.

## Metas financieras

La meta financiera es una cantidad de dinero que se propone ahorrar para después utilizar en algo que se quiere o se necesita comprar. Hay tres plazos en las metas financieras:

- Corto plazo: 1 a 2 meses. Por ejemplo, para comprar un mostrador o materiales.
- Mediano plazo: 1 a 2 años. Por ejemplo, para enganchar una casa, expandir el negocio.
- Largo plazo: más de 2 años. Por ejemplo, comprar un terreno al contado.

Para ahorrar debe diferenciar entre necesidad y deseo. La necesidad es algo que realmente se necesita para vivir y el deseo es algo que si no se compra no afecta nuestra vida.

Debe saber que:

- Ahorrar necesita disciplina. Cada mes debe guardar cierta cantidad de dinero.
- Al tener un imprevisto o emergencia podrá usar el ahorro y no pedir prestado.
- Necesita hacer un plan de ahorro donde anotar lo que ahorra al mes y al año.
- No necesita ahorrar grandes cantidades, pero si ahorrar. Intente ahorrar entre un 3 a %10 de sus ingresos.

Además, tome en cuenta que:

- Es mejor separar el ahorro del dinero del gasto. En un sobre, caja, bote o en el banco.
- La cuenta del banco no debe ser de plazo fijo, porque si necesita sacarlo antes de la fecha de vencimiento, tendrá que pagar una multa.
- Puede tener ganancias. Si lo pone en el banco, busque una cuenta de ahorro o monetaria que no le cobre el manejo de la cuenta y que le pague intereses.
- Las personas prudentes siempre guardan algo de dinero.

**Reflexiones:** ¿Qué tan probable es que su negocio tenga un flujo efectivo positivo o negativo durante los primeros seis meses de iniciado? y ¿por qué? ¿Cómo estará preparada para afrontar un flujo de efectivo negativo?

## Gestión de crédito

Antes de solicitar un crédito respóndase las siguientes preguntas:

- Necesita ahora el dinero o puedo esperar hasta ahorrar lo suficiente para pagar en efectivo?
- ¿Cuánto más le va a costar comprar lo que necesita, si lo hiciera en efectivo? Es decir, ¿cuánto más en intereses, comisiones y otros gastos?
- ¿Puede permitirse los pagos mensuales del préstamo? sumados a sus gastos mensuales ya establecidos en su presupuesto.

Para que tenga una buena estabilidad financiera, inviertas su dinero con el fin de hacerlo crecer, lograr tener beneficios tanto personales como para su familia y evite el endeudamiento si no es necesario.



## ¿Qué es la gestión de créditos?

Son los pasos que involucra solicitar prestado dinero, así como la administración de riesgos que implica les otorguen un crédito. El riesgo del crédito se refiere a las posibilidades de pérdida debido al incumplimiento de los pagos por parte del deudor, en cualquier tipo de deuda que adquiera. Sin embargo, es importante planificar de una manera adecuada para la actividad económica o negocio; y recurrir con confianza a las entidades de crédito para solicitar financiación para su proyecto de negocio; ya que existen préstamos especiales para emprendedoras o bien un microcrédito, sin ofrecer garantías y con cantidades pequeñas que le permitirán iniciar su negocio. Al solicitar un crédito y el mismo es concedido, debe tomar en consideración lo siguiente:

El crédito no le permite disponer de dinero extra; debe contemplar dentro de sus ingresos la cuota que debe pagar de forma quincenal o mensual a la entidad que se lo ha concedido.

El crédito le permitirá adquirir bienes o el producto que necesita para iniciar su negocio, pero deberá pagarlo a mediano plazo con un recargo (intereses).

Las entidades financieras analizan la capacidad de pago del solicitante; y aunque esta no sea la idónea podrían concederle el crédito; sin embargo, usted debe estar consciente todo el tiempo que está asumiendo una responsabilidad la cual debe pagar; y si no lo hace podría tener serios problemas; usted firmará un contrato donde se compromete a devolver el dinero, más intereses y otros gastos.

Es importante que preste atención a términos como:

- **Interés:** es el importe que la entidad financiera cobra por prestar su dinero. Puede ser una tasa fija (durante el periodo que dure el préstamo) o variable (en función de un índice de referencia que la entidad financiera vaya estableciendo).
- **Otros gastos:** los préstamos pueden incluir gastos por servicios de honorarios de abogados, seguros de garantía, entre otros.

Tramitar su crédito en entidades financieras como cooperativas, y otras con responsabilidad social podrían traerle algunos beneficios como:

- El trámite de documentación es más ágil en comparación de otras entidades financieras.
- Oportunidad del desembolso en corto tiempo. Seguro del crédito.
- Flexibilidad para elegir la fecha de pago.
- Uso de agencia virtual para consulta, pagos y transferencias.
- Realizar abonos extras o cancelaciones anticipadas del préstamo sin penalizaciones.
- Al realizar abonos extras podría elegir si el pago parcial se abona a capital con disminución de plazo o disminución de la cuota periódica.



Otro mecanismo de obtener financiamiento a través de terceros son las tarjetas de crédito, por la comodidad y facilidad de uso. Existe variables en cuanto al uso de las tarjetas, hay algunos países donde exigen el pago total de las compras efectuadas en el mes; mientras que hay otra modalidad que permiten aplazar el pago mediante una cuota mensual fija. Otras modalidades relacionadas al uso de tarjeta de crédito es que algunas empresas pueden cobrar altos intereses, así como otras que conceden el crédito sin recargos adicionales y con intereses competitivos. Otorgan créditos (extra-financiamiento) en menos de 24 horas, con trámites reducidos.

Entre los requisitos que podrían solicitarle para otorgarle un crédito están:

- Presentar copia y original de su documento de identificación.
- Presentar sus últimos tres estados de cuenta bancarios.
- Constancia laboral o recibo de pago de sus empleadores.
- Número de Identificación Tributaria.
- Llenar algún formulario específico que entrega la entidad financiera.



# 1

**ANEXO**

# Técnica del Reloj de Roles.

La pregunta central es: ¿Qué actividades realiza al día una familia?

No.	Horario	Cuidado	Quienes lo realizan	Existe un pago remunerado / Cuales son las condiciones de este cuidado.
1	Antes de las 5 a m			
2	5 a 9 am			
3	9 a 12 medio día			
4	12 medio día a 3 pm			
5	3 a 6 pm			
6	6 a 9 pm			
7	Después de las 10 pm			

Fuente: CARE, Guatemala (2022).

Para generar reflexión puede preguntar

1. ¿Cómo se pueden aprovechar en las diversas tareas los saberes y habilidades de las mujeres y de los hombres?

---

---

---

---

---

---

---





# ¿Cómo vendo mi producción/servicios e involucro a mi familia en las actividades empresariales?

## MÓDULO 3



## ¿Cómo vendo mi producción/servicios e involucro a mi familia en las actividades empresariales?



### **Objetivo:**

Orientar a las mujeres en el proceso de comercialización de la producción y/o venta de servicios, facilitando herramientas para el involucramiento de la familia durante las nuevas dinámicas económicas de las mujeres en los contextos productivos.

### **Importante:**

Al iniciar cualquier idea de negocio, actividad económica es importante tomar en cuenta la población destinataria de nuestra actividad, se recomienda a la empresaria tomar en consideración las siguientes preguntas previo a decidir su idea de negocio:

- ¿Qué necesidad de producto o servicio existe en mi entorno?
- ¿Quiénes podrían ser mis posibles compradores?

Si la participante tiene la suficiente claridad sobre estos cuestionamientos, el módulo permitirá apropiarse de técnicas para distribuir sus productos o servicios de manera práctica.

Así mismo se debe instar a la participante a reconocer las ventajas de sus productos en comparación con los de otros oferentes calificándolos por cualidades, ventajas, utilidad y costo.



### ¿Qué lograremos en este módulo?

Al finalizar este módulo, la participante sabrá:

Las cualidades de sus productos (precio, servicio, calidad, etc.)

Las necesidades insatisfechas de su posible población compradora.

Quiénes son sus potenciales compradores.

Mecanismos aptos para comercializar sus productos y servicios, integrando a la familia en las dinámicas comerciales y del hogar.



 <b>TIEMPO</b>	 <b>TEMAS PARA DESARROLLAR</b>	 <b>ESTRATEGIA METODOLÓGICA</b>	 <b>MATERIAL DIDÁCTICO</b>
50 min	<p>Inscripción de las participantes.</p> <p>Presentación de Objetivos.</p>	<p>La logística de la Actividad:            Inscripción de participantes en los respectivos listados.            Identificación de participante, gafetes con diferentes colores los cuales utilizará para formar los grupos.</p> <p>La Facilitador/a:            Presenta a las mujeres participantes del proyecto y el contenido de proceso de formación.            Posteriormente presenta el nombre del Módulo No. 3 y los temas a desarrollar.</p> <p><b>OBJETIVO MÓDULO I:</b>            Orientar a las mujeres en el proceso de comercialización de la producción y/o venta de servicios, facilitando herramientas para el involucramiento de la familia durante las nuevas dinámicas económicas de las mujeres en los contextos productivos.</p> <p><b>Actividad: "MOSCAS Y ABEJAS"</b>  <b>Objetivo: Realizar una evaluación del taller a desarrollar.</b></p> <p>La persona facilitadora: Mientras las personas participantes se registran, indica que en un sitio visible del espacio de trabajo se encuentran ubicadas, la imagen de una mosca y una abeja (Ver anexo 1) así como marcadores, fichas y masking tape.</p> <p>Indica que las imágenes servirán de evaluación permanente de la actividad y en cualquier momento, cualquier persona puede pararse y colocar en las imágenes su apreciación u opiniones de las actividades realizadas. En la mosca deben de colocar los aspectos que creen que deben mejorar en las próximas actividades o las cosas que no deben de volver a repetirse (incluyendo actitudes o comentarios de la persona facilitadora o compañeras y compañeros del proceso); en la abeja todos los aspectos positivos, actividades o acciones que les parecen interesantes.</p> <p>Explica que esta actividad tiene el objetivo de retroalimentar a la persona facilitadora para que corrija los aspectos a mejorar y continúe en sintonía de los aspectos positivos resaltados en las actividades.</p>	<p>Hojas de Inscripción.            Lapiceros            Gafetes.            Cartulinas de colores.</p> <p>Fichas con el objetivo del módulo.            Impresión del material de apoyo (anexo 3)</p> <p>Imagen de mosca y abeja. (Anexo 1)            Fichas de papel.            Marcadores            Masking Tape.</p>



TIEMPO



TEMAS PARA DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL DIDÁCTICO

50 min

Expectativas y acuerdos de trabajo

**Actividad: “LOS TRIOS”**  
**Objetivo: Conocer las expectativas de las participantes para la actividad.**

La persona facilitadora: Forma grupos de cinco personas y entrega a cada grupo una guía de preguntas (Según la dinámica del grupo puede realizar las expectativas en plenaria e ir anotando las respuestas del grupo en papelógrafos):

1. ¿Qué conocimientos quiero recibir?
2. ¿Qué quiero aportar?
3. ¿Qué dudas quiero aclarar?

Coteja las expectativas de las participantes con los objetivos del módulo presentados previamente.

IMPORTANTE: Esta actividad se realiza al inicio de cada taller, con la finalidad de tener una percepción del avance en los conocimientos.

Papelógrafos  
Marcadores

10 min

Acuerdos

**Actividad: “Generando acuerdos para el aprendizaje constante**  
**Objetivo: Contribuir a establecer un ambiente de confianza en el grupo que permita un mejor desarrollo de las actividades, un ambiente cálido delimitado por cada una de las participantes para una convivencia agradable mientras se desarrolle el proceso de formación.**

La persona facilitadora: Entrega una tarjeta a cada participante y que escriba un acuerdo de trabajo durante el proceso .

Pegarla en una pared.

Revisarlas y que el grupo apruebe las mismas.

La persona facilitadora puede añadir acuerdos principalmente los que regulen: uso de celulares, respeto, participación y aportes del grupo.

Al finalizar se realiza la presentación de los acuerdos generados colectivamente, los cuales servirán para el desarrollo de todo el módulo.

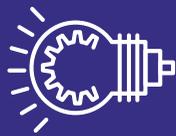
Fichas de dos colores  
Marcadores  
Masking tape



TIEMPO



TEMAS PARA DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL DIDÁCTICO

**Actividad 1:**  
Reconociendo el proceso de comercialización

**Actividad:** Reconociendo el proceso de comercialización  
**Objetivo:** Reconocer el valor del producto/servicios para generar mecanismos de intercambio por efectivo, considerando los consumidores potenciales en el área identificada por las productoras/empresarias.

Reconocer quienes son nuestros compradores potenciales en el contexto donde generamos el producto y/o servicio, para ello:

El/la facilitador: Establece grupos de acuerdo con las localidades representadas en el espacio y/o ideas de negocios similares.

Entrega papelógrafos y las siguientes preguntas generadoras (ver anexo 1):

1. ¿Quién es mi principal comprador potencial en el territorio?
2. ¿Qué necesidad insatisfecha hay en mi localidad?
3. ¿Cómo supliremos esa necesidad insatisfecha a los compradores?
4. ¿Cuál es nuestra área de cobertura para comercializar el producto o servicio?
5. ¿Cuál es el precio justo de los productos? / en esta parte persona responsable del proceso hace referencia que la rentabilidad debe calcularse considerando un %40 adicional del valor real del producto.

Toma como ejemplo 1 pastel producido tiene un valor de Q60.00 y explica cómo deben de administrar el valor del costo del trabajo equivalente al %40.

Ej.  $Q60.00 \times 0.40 = Q24.00$  + costo inicial de producción (Q60.00) = Q84.00 valor justo del pastel.

La facilitadora retoma el espacio e invita a las y los participantes a comentar los resultados de su análisis, promueve un espacio que integre al grupo.

Al finalizar la facilitador/a hace énfasis en puntos como i. atracción del cliente; ii. Venta del producto; iii. Post Venta del producto (ver anexo 2).

**Actividad:** Buscando estrategias para comercializar mis productos.  
**Objetivo:** Analizar los espacios para poder comercializar los productos, aplicando técnicas de promoción efectivas

La persona facilitadora hace referencia lo siguiente:

Hojas  
Papelógrafos  
Marcadores  
Anexos 1 impreso

Fichas de color celeste  
Fichas de color rosado  
Fichas de color verde



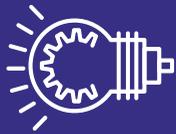
TIEMPO



TEMAS PARA  
DESARROLLAR

**Actividad 1:**

Reconociendo el proceso de comercialización



ESTRATEGIA METODOLÓGICA

Como las usuarias ya conocen los productos potenciales y negocios que iniciarán, así mismo reconocieron que mínimamente para que su negocio sea rentable deben considerar un %40 adicional al coste de producción para que su negocio se rentable, se invita a las participantes a reconocer acciones para comercializar sus productos.

Se invita nuevamente a las participantes a consolidar grupos de trabajo, ubicadas por segmentos (localidades o negocios), esto con la finalidad de integrar mismas visiones.

Tras haber formado los grupos se entregarán fichas de 4 colores a las participantes en cada uno de los grupos, esto con la finalidad de diversificar varias opciones:

**Color rosado:** Identificarán los puntos de venta donde consideran oportuno colocar sus productos para comercializarlos. Ej. En el parque de la comunidad, en el salón comunitario o simplemente buscarán un local que consideren apropiado. Describirán con exactitud la ubicación (puede ser una o más ubicaciones).

Se recomienda que las miembros de los grupos hagan un mapa de su comunidad y posicionen los espacios de comercialización. Deberán detallar:

- Porque es el lugar indicado
- Consideraciones sobre la población que cubrirán desde este espacio físico y/o virtual
- Quiénes podrán referirlas del lugar o zona (presencial y/virtual)

**Color verde:** Identificarán los canales de venta, tomando en cuenta:

- Venta directa, a través de contactos propios
- Venta por catálogo (si son productos no perecederos)
- Venta por consignación, considerando si pueden comercializar a través de otras personas.
- Ventas en línea, donde cada una puede asumir un rol promotor de ventas.



MATERIAL  
DIDÁCTICO

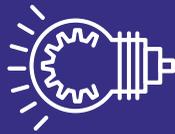
Marcadores  
Tape  
Papelógrafos  
Ficha de  
conceptos básicos  
(anexo 4).



TIEMPO



TEMAS PARA  
DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL  
DIDÁCTICO

La persona facilitadora apoyará en este segmento del taller, indicando que pueden fusionar los canales de comercialización, invitara a los y las participantes a analizar cómo pueden integrar varios canales (principalmente en los negocios donde se comercializan productos no perecederos).

**Color celeste:** Identificarán estrategias de promoción desde sus habilidades locales, principalmente se enfatizará en acciones de bajo costo y que puedan llegar a la mayor cantidad de personas de los puntos identificados.

Identificarán los medios de promoción de mayor alcance, entre ellos redes sociales, radio comunitaria, volantes, tarjetas de presentación, perifoneo, etc.

Escribirán a quienes pretenden alcanzar a través de los sistemas propuestos para promocionar, es decir segmentarán a la población.

Reconocerán los recursos que necesitan para promocionar, es decir internet, impresión de materiales, pago por concepto de difusión, etc.

La facilitadora invitará a cada grupo a presentar su análisis sobre los mecanismos de comercialización, así mismo en este espacio se aportará directamente recomendaciones claves sobre los procesos de comercialización e integración de nuevas estrategias innovadoras de ventas (a través de redes sociales), esto con la finalidad de potenciar la innovación social en las dinámicas económicas de las participantes, se establecerán preguntas que propiciarán el debate como:

- ¿Por qué los puntos de venta son los indicados (ubicación)?,
- ¿Por qué han definido un método de comercialización? ¿Por qué no se consideran dos o más métodos?
- ¿Por qué creen que el mecanismo de promoción es el idóneo y quienes serán los que mejor se sientan identificados?

Concluye retomando los aportes de cada grupo explicando como cada actividad demanda ciertas acciones a lo interno de las iniciativas, invita a cada grupo a sistematizar su información en un papelógrafo para compartirlo con todas las miembros de su organización y/o iniciativa económica.



TIEMPO

60 min



TEMAS PARA DESARROLLAR

Almuerzo

**Actividad 3:**  
Involucrando a los miembros de mi familia en las actividades económicas y del hogar.



ESTRATEGIA METODOLÓGICA

**Actividad:** “Involucrando a los miembros de mi familia en las actividades económicas y del hogar”.  
**Objetivo:** Reconocer la carga de trabajo que enfrentan las mujeres en las actividades domésticas del hogar y actividades económicas, para promover una distribución equitativa de acciones en el seno del hogar.

La persona facilitadora inicia enfatizando tareas familiares asignadas por género. Se reflexiona sobre la carga de responsabilidades y el desequilibrio que provoca por la falta de distribución de las tareas familiares dentro y fuera del hogar, si existen beneficios o privilegios a partir de ello.

Luego de la conceptualización se proponen algunas preguntas generadoras:

- ¿De qué se encarga los hombres en el hogar?
- ¿De qué se encargan las mujeres en el hogar?

Se deben ir anotando lo más esencial en papelógrafos, colocados en espacios donde los participantes puedan observarlo, esto servirá de apoyo para las actividades posteriores.

90 min

La persona facilitadora considera la ejecución de la dinámica “el Reloj” del día sobre las tareas en el hogar.

**Procedimiento:**

La persona facilitadora divide al grupo en dos equipos, (si es una población grande, se divide en más equipos).

Se asigna al azar que un equipo realice las tareas de un hombre en un día y el otro equipo la de las mujeres

Se les invita a realizar un recuento desde el inicio del día, que actividades realizan durante el mismo, que recursos se necesita para realizar su trabajo, tomando en cuenta tiempo, distancia entre otros.

Además, de analizar si existe periodos de descanso o recreación durante el día

Posterior al análisis grupal, socializar en plenaria.



MATERIAL DIDÁCTICO

Reloj del día  
Papelógrafos  
Marcadores  
Hojas de colores  
Tijeras  
Pegamento

Collage de las tareas de los hombres

Revistas  
Periódicos  
Goma  
Tijeras  
Papelógrafos



TIEMPO



TEMAS PARA  
DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL  
DIDÁCTICO

Reflexionar con el grupo, que tan parecidas o distintas son las actividades de cada uno, que valor se le otorga, analizando ¿si una mujer deja de realizar las actividades/responsabilidades familiares, que sucedería? ¿debería de existir un complemento entre hombre y mujeres?

Se finaliza, analizando la situación de muchas mujeres en sus hogares, la carga de trabajo y responsabilidades por las actividades de cuidado que les son otorgadas por el hecho de ser mujeres, y la carga social que persiste en la sociedad, lo cual provoca que no existe un goce y disfrute de los derechos sociales, políticos y económicos.

La persona facilitadora propone evidenciar como las mujeres están aportando a la economía familiar, para garantizar una vida digna, para ello realizarán el collage de las tareas que deben asumir los hombres en los hogares para construir la equidad en tareas y responsabilidades, para ello ejecutan el siguiente procedimiento

Solicita al grupo que formen dos grupos de acuerdo con las iniciativas económicas identificadas por las participantes.

Entrega a cada grupo los materiales necesarios para el desarrollo de la actividad: papelógrafos, marcadores, goma, tijeras.

Requerir a cada grupo que elaboren un collage sobre las áreas en que los hombres y miembros de la pueden contribuir por medio de recortes o dibujos, enfatizando en la actividad productiva acordada por el grupo (ej. Crianza de aves, depósito de granos básicos, etc.)

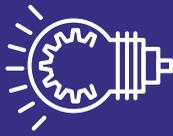
Al finalizar el collage el grupo lo presenta y comparte la reflexión que realizaron.



TEMAS PARA  
DESARROLLAR



ESTRATEGIA METODOLÓGICA



MATERIAL  
DIDÁCTICO

Se concluye con una reflexión de la necesidad de que las mujeres estar conscientes de lo que ellas aportan desarrollando actividades dentro de sus hogares: cuidados de los hijos e hijas, traslado a sus espacios de estudio, cocinas, los oficios domésticos, cuidar de familiares, atender a su familia y pareja en lavado y planchado de ropa, llevar al médico a su círculo familiar, cuando hacen medicinas en su casa para atender a alguien que está enfermo/ma, la producción agrícola, la elaboración de artesanías, alimentos, transformación de materia prima y comercialización de productos para aportar al sostenimiento de su hogar, entre otros.

**Actividad:** *¿QUÉ APRENDÍ QUE NO SABIA?*

**Objetivo:** *Evaluar la fijación de conocimientos de las actividades desarrolladas*

La persona facilitadora: Brinda un espacio para que las y los participantes realicen sus comentarios, conclusiones o preguntas finales. Posteriormente entrega a cada participante una ficha y solicita que escriban lo siguiente:

- Una idea clave que aprendieron.
- Una palabra nueva.
- Una actividad que les agradó.

Cierra la actividad invitando a las participantes a replicar los conocimientos aprendidos con las demás socias del proyecto.

10 min

**Actividad 4:**  
Evaluación de la  
Actividad

Fuente: CARE, Guatemala (2022)





**1.**

**¿Quién es  
mi principal  
comprador  
potencial en  
el territorio?**



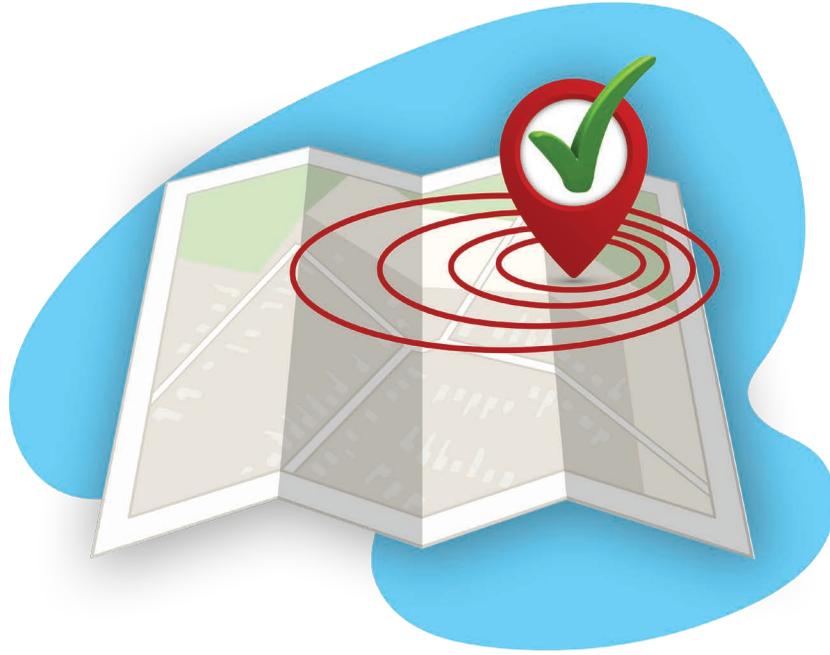
**¿Qué  
necesidad  
insatisfecha  
hay en mi  
localidad?**

**2.**



**¿Cómo  
supliremos  
esa necesidad  
insatisfecha  
a los  
compradores?**

**3.**



**¿Cuál es  
nuestra área  
de cobertura  
para  
comercializar  
el producto o  
servicio?**

**4.**



**5.**

**¿Cuál es el  
precio justo de  
los productos?**



# Contenido de apoyo

## Comercialización de productos

### a. Atracción del cliente:

Esta es la etapa en la que damos a conocer nuestro producto, posiblemente no iniciamos una venta, pero el cliente ya nos conoce y sabe lo que vendemos.

### b. Venta del producto:

Aquí es cuando el cliente nos compra un producto, en esta etapa debemos estar muy atentos a conocer por qué nos compró, esto es valioso porque puede ser la razón para una nueva compra. Claro no podemos preguntarle directamente “por qué nos compró”, pero si podemos deducirlo por la conversación.

### c. Post venta:

Aquí nos interesamos nuevamente en acercarnos al cliente para conocer como le fue con la compra que hizo, la intención es conocer si tiene comentarios que puedan ayudarnos a mejorar nuestro producto.

Fuente: CARE, Guatemala (2022)





## Medios de promoción



### a. Redes sociales:

En las redes sociales podemos hacer anuncios de nuestros productos. Generalmente puede ser sin pago (orgánico) o bien a través de una persona conocedora de marketing digital que nos ayude en hacer campañas publicitarias pagadas.

### b. Distribuir volantes:

Podemos distribuir volantes con anuncio de nuestro producto en los mercados o centros de mucho tráfico. Este volante puede promocionar una oferta para que los clientes nos busquen, sin embargo, esta forma puede ser costoso.

### c. Tarjetas de presentación:

Siempre debo cargar tarjetas de presentación para aprovechar cualquier momento y promocionar mi producto. Con una tarjeta de presentación se pueden cerrar buenos negocios.

### d. Uniforme con la marca:

Muchos negocios utilizan uniformes con el logotipo de la empresa; esto se usa para lograr posicionar en la mente de los compradores nuestra marca. Recuerda que somos la representación y la cara bonita del negocio.

Fuente: CARE, Guatemala (2022)



4



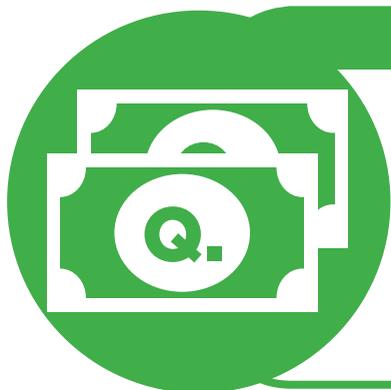
**ANEXO**

## Resumen para compartir



### EL PRODUCTO

Como ya se estableció que producto o servicio tendrá la empresa, es necesario hacer una lista de como venderá el producto, es decir, por unidad, por docena, por ciento, etc. Si aún no se tiene establecido el producto es necesario regresar a los módulos anteriores y establecer el producto.



### EL PRECIO

Se debe establecer el precio de acuerdo a la suma de los costos y el margen de ganancia que se desea obtener, es recomendable que este margen de ganancia no sea menor al 40%. Otra manera de establecer el precio es de acuerdo a las tendencias del mercado, sin embargo, no se puede comparar el precio de un producto hecho de forma industrial y uno de manera artesanal.



### PLAZA

Es necesario establecer de que manera venderá el producto, es decir, al detalle, de puerta en puerta, o en un local comercial, se tendrán otros puntos de distribución, etc.



### CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

Este apartado es igual de importante que los otros tres, pues es la publicidad o el marketing necesario para dar a conocer el producto, por la tendencia de los últimos años, es necesario innovar y buscar nuevos canales de comercialización como lo son las redes sociales y lo tradicional (volantes, tarjetas de presentación, anuncios en radio o tv, etc.). Se sugiere también crear nuevas formas de comercialización haciendo alianzas con otros emprendedores o empresas.

Fuente: CARE, Guatemala (2022)



## Relato de la realidad de las mujeres y su carga de trabajo

En el caso de la mujer, el trabajo y la familia siempre están vinculados entre sí y gran parte de sus labores no son retribuidas monetariamente, aun cuando sean tareas productivas.

Por su parte, el hombre suele desempeñar un papel de proveedor marginal en las labores domésticas, es quien sale a trabajar.



El creciente papel de la Mujer: Tradicionalmente el hombre era el que llevaba menos carga al trabajo doméstico en el hogar. Pero esto ha cambiado con la incorporación de la mujer al trabajo, y la aportación de su salario. Como o podía ser de otra manera la mayoría de las mujeres participan en la toma conjunta de todo tipo de decisiones en el hogar, que antes tenían muchas veces vedadas, sin embargo, las mujeres que cuentan con un trabajo formal igualmente siguen asumiendo roles domésticos.

La mujer se enfrenta a varias desventajas en el mercado de trabajo. Además de afrontar los prejuicios de género prevaletentes, tiene que conciliar su papel de ama de casa con su rol de agente económico productivo. En resumen, todos estos factores, sumados a que por lo general las mujeres cuentan con un nivel educacional más bajo y unos derechos laborales más limitados, hacen que sus condiciones y perspectivas en el campo del trabajo sean menos alentadoras que para los hombres.



# Actoras /es del proceso

## Actoras/es del Proceso de Construcción, Revisión y Validación de la Estrategia para el Empoderamiento Económico de Mujeres Indígenas y Rurales en la Costa Sur de Guatemala.

ORGANIZACIONES GUBERNAMENTALES	SECTOR PRIVADO	ORGANIZACIONES DE SOCIEDAD CIVIL
<p>Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación MAGA.</p> <p>Ministerio de Desarrollo Social MIDES</p> <p>Secretaría de Seguridad Alimentaria y Nutricional SESAN</p> <p>Ministerio de Economía</p>	<p>Plataforma Agraria Plataforma LEY DEM Red Nacional por la Defensa de la Soberanía Alimentaria en Guatemala: Alimentaria a nivel nacional e internacional.</p> <p>Red de Grupo Gestor de los departamentos de Escuintla y Retalhuleu</p> <p>Mesas de Competitividad de Escuintla y Retalhuleu que articulan a representantes del sector público y privado con intervención en los departamentos.</p>	<p>Asociación de Mujeres Civil Sol de Justicia</p> <p>Asociación de Mujeres Madre Tierra</p> <p>Asociación de Mujeres para el Desarrollo Maya ASODEM</p> <p>Organización de Mujeres Indígenas Las Luchadores.</p> <p>Mujeres Emprendedoras La Reina, Volcán de Fuego.</p> <p>Asociación Palineca Rajawal Tinimit</p> <p>Asociación de Tejedoras ASOTEJE</p> <p>Red de Mujeres en Acción</p> <p>Comité de Mujeres Desarrollo CPR Multicultural el Triunfo</p> <p>Asociación de Mujeres Luciérnagas.</p> <p>Asociación Lirios del Campo</p>

# ANEXOS GENERALES

## PRE-TEST

### Programa para desarrollar capacidades de gestión y administración efectiva de negocios de las mujeres

<b>FECHA:</b>	
<b>NOMBRE:</b>	
<b>COMUNIDAD:</b>	
¿Qué significa para usted ser emprendedora?	
¿Cómo iniciaría usted un negocio?	
¿Qué consejos puede brindarnos para la administración de un negocio?	
¿Qué papel juega la familia en su actividad económica/negocio?	
¿Qué limitantes identifica para que las mujeres logren sostenibilidad en su iniciativa económica?	

## POST-TEST

### Programa para desarrollar capacidades de gestión y administración efectiva de negocios de las mujeres

FECHA:	
NOMBRE:	
COMUNIDAD:	

¿Qué es ser una mujer emprendedora?

¿Qué debe tomar en cuenta para iniciar un negocio?

¿Por qué es importante conocer cómo llevar la administración de un negocio?

¿Cómo contribuye su familia en las actividades del negocio/actividad económica?

¿Qué fue lo que más le gusto de este proceso formativo?

Si tuviera que repetir este curso ¿Qué le cambiaría o qué le dejaría igual?

# Protocolo para prevención y contención de contagios de COVID19- en actividades presenciales



## Objetivo:

Prevenir y contener el riesgo de contagios del Covid19- en actividades presenciales, para la implementación del proyecto “fortaleciendo derechos y empoderamiento económico para una vida libre de violencia de mujeres rurales e indígenas en la costa sur de Guatemala”.

## Forma de implementación de protocolo:

El presente instrumento puede ser implementado en dos vías:

Enviado junto con la convocatoria para que las y los participantes puedan realizar el registro y firmas. correspondientes, asumiendo la responsabilidad de la información brindada.

En la inscripción de las actividades presenciales realizar el registro de la información.

## DATOS GENERALES DE ACTIVIDAD PRESENCIAL

<b>Departamento:</b>	
<b>Componente:</b>	
<b>Nombre de actividad:</b>	
<b>Lugar a realizase:</b>	
<b>Días:</b>	
<b>Horario:</b>	

Este cuadro será registrado por el equipo técnico responsable del evento (puede hacerlo a computadora y hacer un solo tiraje de impresión).

## PARA REGISTRO DE LA PERSONA CONVOCADA A LA ACTIVIDAD

### Instrucciones:

Lea cuidadosamente los siguientes cuestionamientos y responda con claridad y sinceridad a las interrogantes, luego proceda a firmar el presente protocolo de prevención y contención de contagios de COVID19- en actividades presenciales.

No.	PREGUNTA	SI	NO	OBSERVACIONES
1.	¿Ha presentado algunos de los siguientes síntomas durante la última semana? Gripe Fiebre Dolor de cabeza Dificultad para respirar Diarrea y/o vómitos Otro			
2.	¿Ha tenido contacto durante los últimos 8 días con personas que fueron detectadas positivas para COVID19-?			
3.	¿Se ha realizado pruebas de COVID19- los últimos 8 días?			
4.	¿Existe algún indicio de contagio indirecto?			

**Declaro que toda la información proporcionada es verídica.**

Municipio de procedencia	Organización, Institución o dependencia	Nombre del o la participante

**Firma**

**Fecha y hora de registro:**







**Programa Prevención de la Violencia y el Delito  
contra Mujeres, Niñez y Adolescencia en Guatemala**

**PROGRAMA IDENTIDAD Y DERECHOS DE NIÑAS,  
JÓVENES, MUJERES INDÍGENAS Y MESTIZAS.**