

# Pasos y herramientas para el Fortalecimiento de las actividades económicas de las productoras y emprendedoras

Estimada/o facilitadora/o gracias a su apoyo, el grupo de productoras con las que inició hace un año o año y medio son hoy emprendedoras que quieren crecer, competir, modernizarse, generar mejores productos para mejores ingresos. Usted como aliada/o estratégico de CARE les acompañará durante los próximos 18 meses para que logren la tecnificación del proceso productivo, mejorando el acceso a los mercados, fortalecer la capacidad empresarial y la sostenibilidad de la empresa.

Usted cuenta con dos planillas que le ayudaran a completar los ocho pasos que deben recorrer las productoras rurales para graduarse como empresarias.

## Pasos

## Herramientas



### Estableciendo una red de contactos

Fortalecimiento de relaciones con otras instituciones



### Transformando la mirada sobre las mujeres empresarias

Sensibilización al personal de las instituciones socias



### Apoyándonos en los expertos

Gestión de apoyos técnicos para el desarrollo de oferta comercial



### Profundizando nuestros conocimientos

Formación para empoderamiento personal y para el desarrollo empresarial



### Uniéndonos para ser más fuertes

Desarrollo de encadenamientos productivos progresivos que permitan aumentar niveles de venta



### Viéndonos crecer

Seguimiento mensual del desarrollo de los emprendimientos



### Apoyando a lideresas jóvenes

Identificando liderazgos jóvenes con potencial para la incidencia



### Graduándonos como empresarias

Mujeres empoderadas con modelos productivos más eficientes, con capacidades de relacionamiento y mayor capacidad de asociatividad



### Herramienta 1:

Planilla de Planificación del proceso de formación modelo 2



### Herramienta 2:

Ficha de seguimiento de grupos modelo 2

La información detallada de cada paso se encuentra en la Guía de facilitación para la implementación de los modelos de empoderamiento



# Ficha de seguimiento de grupos Modelo 2



M2-P2

Facilitador/a

Localidad

Nombre del Grupo o Asociación	Aspecto a considerar (recuerde que debe contar con el medio de verificación para respaldar cada respuesta)									
	Apoyos especializados						Proceso formativo	Apoyo a la comercialización	Graduación	
	Comercialización a nivel local e internacional:	Asesoría legal contable	BPA'S – BPM'S	Cadenas de valor Registros	Licencias para la comercialización	Fortalecimiento comercial	Porcentaje de las integrantes de los grupos que han recibido capacitación	Número de ruedas de negocios, intercambios comerciales en los que han participado	Número de productos que se ubicaron en plazas comerciales de demanda semi estable (temporal o cíclico) y estable (empresas andia)	¿El grupo muestra disposición a participar en el Modelo 3?
Observaciones										
Lecciones aprendidas en la implementación del Modelo 2										

Número de acuerdos/convenios suscritos con aliados:

Número de procesos de sensibilización a aliados:

Número de ruedas de negocios y/o intercambios comerciales generados:

Fecha inicio de facilitación \_\_\_\_\_ Fecha de reporte \_\_\_\_\_

Medios de verificación: \_\_\_\_\_