

# Fortalecimiento De Capacidades Para Mujeres Migrantes Proyecto Naguará



El ISBN sería este: 978-958-8817-70-5





Cartilla  
Única publicación  
ISBN 9588817

Bogotá, Colombia

Año 2022

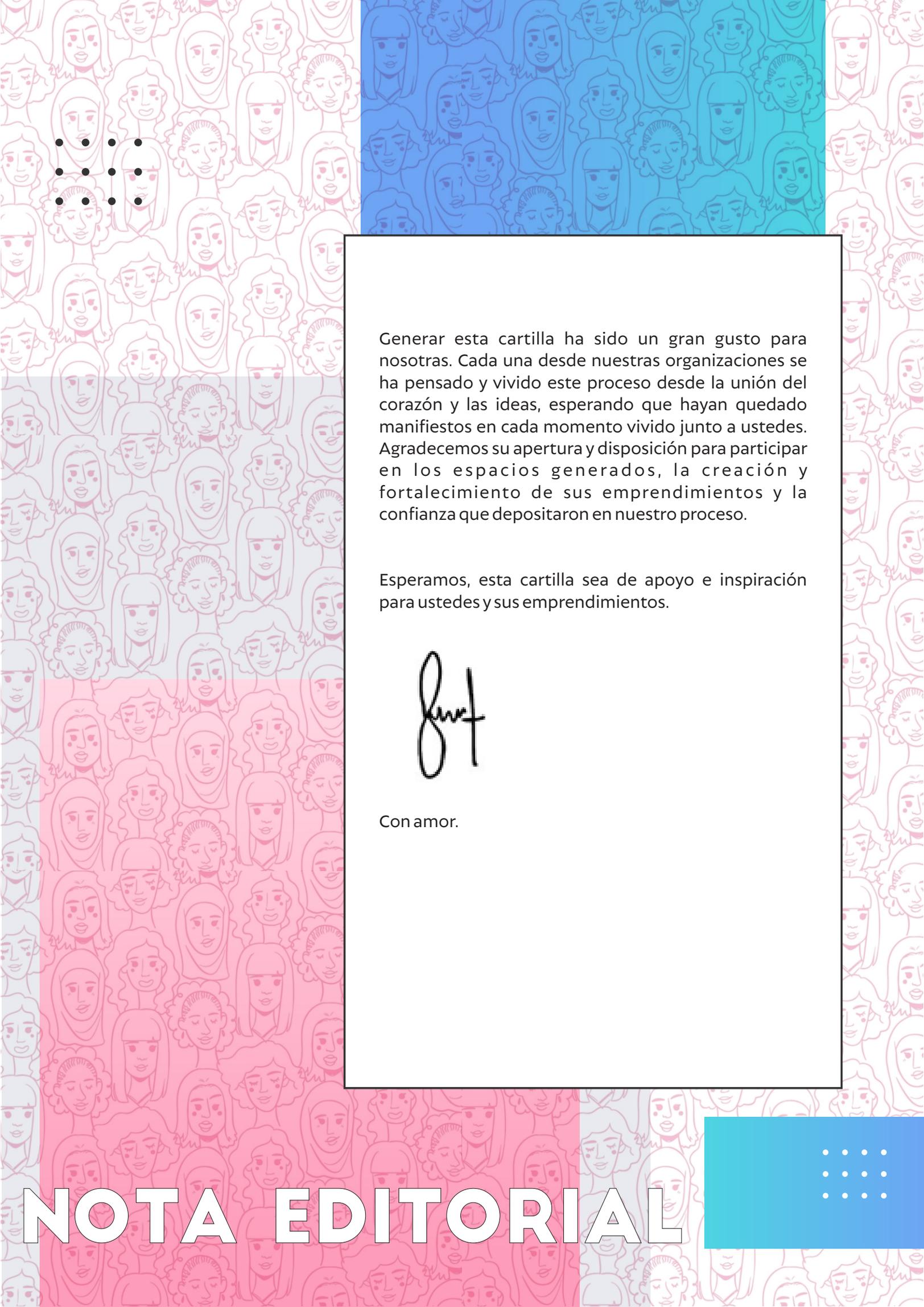
Equipo Editorial

Jenny Paola Cervera Quintero Docente – Universidad ECCI

Daniela Herrera – América Solidaria – Fundación EMFOCAH

Natalia Maldonado – América Solidaria

Diana Baquero Farfán – América Solidaria



Generar esta cartilla ha sido un gran gusto para nosotras. Cada una desde nuestras organizaciones se ha pensado y vivido este proceso desde la unión del corazón y las ideas, esperando que hayan quedado manifiestos en cada momento vivido junto a ustedes. Agradecemos su apertura y disposición para participar en los espacios generados, la creación y fortalecimiento de sus emprendimientos y la confianza que depositaron en nuestro proceso.

Esperamos, esta cartilla sea de apoyo e inspiración para ustedes y sus emprendimientos.



Con amor.

**NOTA EDITORIAL**





Taller # 1 prevención de violencias

Taller # 2 sanando nuestra niña interna

Taller # 3 Sembrando mis semillas.

Taller # 4 Conociendo mi cliente.

Taller # 5 Mi producto



# INDICE





Figura 1. Violencia de Género. Recuperado de: <https://tojil.org/que-es-la-violencia-de-genero>

# VIOLENCIA DE GENERO

## ¿Qué es la violencia de género?

Es un patrón de conducta constante de empleo de fuerza física o violencia psicológica, intimidación o persecución contra una persona por parte de su cónyuge, ex cónyuge, una persona con quien convive o haya convivido, con quien sostiene o haya sostenido una relación afectivo-sexual, amorosa o una persona con quien haya tenido una/s hija/s o un/os hijo/s, para causarle daño físico a su persona, sus bienes o para causarle un grave daño emocional.

De acuerdo a Profamilia la violencia de género está definida como:

"Actos violentos contra una persona en razón de su sexo o preferencia sexual. En muchos casos, son actos que se ejercen contra las mujeres y están relacionados con el control que algunos hombres creen tener sobre ellas, generalmente, aprovechándose de condiciones de indefensión, desigualdad y poder.

También puede ocurrir contra hombres que se salen del rol masculino culturalmente aceptado, por ejemplo, en casos de violencia homofóbica o por conductas consideradas 'femeninas', como llorar o expresar sus sentimientos" (Profamilia, 2021).

## TIPOS DE VIOLENCIA

### Violencia física

Son todas las agresiones que atentan contra el cuerpo de una persona, ya sea a través de golpes, lanzamiento de objetos, encierro, sacudidas o estrujones, entre otras conductas que puedan ocasionar daños físicos.

### Violencia psicológica

Es toda acción u omisión destinada a degradar o controlar las acciones, comportamientos, creencias y decisiones de otras personas por medio de intimidación, manipulación, amenaza, humillación, aislamiento, o cualquier conducta que implique un perjuicio en la salud psicológica. Este tipo de violencia es de las más comunes y naturalizadas de la sociedad.

### Violencia patrimonial

La transformación, sustracción, destrucción, retención de documentos personales y valores.

### Violencia económica

Ocurre cuando se utiliza el dinero como un factor para dominar o establecer relaciones de poder perjudiciales. Este tipo de violencia se puede manifestar cuando a la persona se le quita el dinero que gana, se le impide gastarlo en beneficio suyo o de su familia, o se le niega el dinero para controlar su independencia.

### Violencia económica

En ella se incluyen todas las relaciones o actos sexuales, físicos o verbales, no deseados ni aceptados por la otra persona. La violencia sexual puede presentarse hacia hombres o mujeres utilizando la fuerza o la coacción física, psicológica o cualquier otro mecanismo que anule o limite la voluntad personal.

# TALLER #1

Según la información que has recibido hasta el momento analiza las siguientes situaciones y cuéntanos qué harías tú si esto te ocurre a ti:

## CASO 1

Cada que se enoja me toma por los hombros, me zarandea y me grita cosas como "eres una inútil".

**María, 23 años**

¿Qué haces o harías tú en esta situación?

---

---

---

---

## CASO 2

Mi ropa favorita a él no le gusta, a veces me dice que parezco "una fácil" con ella, por lo que cuando salimos, me toca ponerme otra cosa para que no se enoje.

**Juana, 19**

¿Cómo reaccionas o reaccionarías en un caso como este?

---

---

---

---

## CASO 3

Todo el dinero que me gano trabajando mi esposo me lo pide, ya que él cree que todas las mujeres lo desperdiciamos.

**Rosa, 50 años**

---

---

---

---

## CASO 4

Me prometió que no iba a compartir mis fotos, le confié mi intimidad. Ahora todos sus amigos las han visto.



¿Qué consejo le darías a una niña que está pasando por esta situación?

---



---



---



---

Teniendo en cuenta que todos los casos anteriores corresponden a diferentes tipos de violencia, une con una flecha el caso mencionado y el tipo de violencia al cual corresponde.

CASO

TIPO DE VIOLENCIA

CASO 1

SEXUAL

CASO 2

ECONÓMICA

CASO 3

PSICOLÓGICA

CASO 4

FÍSICA

El violentómetro es una escala que permite ubicar diferentes manifestaciones de violencia, además permite evaluar el riesgo o peligro en el que se encuentran las personas, te invitamos a observarlo y a resaltar o indicar si eres o has sido víctima de alguna forma de violencia, para esto vamos a tener en cuenta la escala propuesta por el Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), entidad que contribuye a que las mujeres, los y las jóvenes puedan llevar vidas sanas y productivas.



## Justificación

El niño o niña interna (interior) es el núcleo de nuestro ser emocional, es por esto, que "sanar a nuestro niño interno", desde la comprensión que la mayor parte de problemas y/o conflictos que se tienen siendo adultos están fuertemente conectados con las heridas generadas durante los primeros años de vida permite resignificar las heridas, generar cambios en la vida diaria y deconstruir las pautas de crianza con los hijos y/o nietos. Cada uno de nosotros lleva en su memoria una grabadora con muchas horas grabadas y debe preguntarse: ¿En cuántas horas de esas cintas les dicen que son maravillosas?, ¿en cuántas horas les dicen que las aman, que son inteligentes y brillantes?

Nuestro niño herido crece, pasa por una adolescencia compleja o difícil y se convierte en un adulto angustiado, estresado, lleno de miedos, de culpa, de violencia hacia sí mismos y hacia otros, es por esto, que permitirle resurgir desde la memoria y la emoción, comprenderla como un o una pequeña que necesita amor y aceptación es fundamental al momento de agradecer, perdonar y sanar.

¡Recordemos!

En el recuadro te invitamos a dibujarte cuando eras niña. Ten en cuenta reflexiones como: ¿Se acuerdan cómo eran de niñas, cuando tenían entre 8 y 10 años?, ¿Cómo eran físicamente, tenían el pelo largo, corto?, ¿Cómo se vestían?, ¿Cuál era su color favorito?, ¿Cuál era su juguete favorito? ¿Quiénes eran sus amigos y amigas? ¿Qué les gustaba jugar? ¿Tenían un animal favorito? Ahora, con estos recuerdos en sus memorias y emociones ¿Cómo se sintieron al recordarse de niñas?

De esa niña que recuerdas, menciona:

Lo que más amaba:

---

---

---

Su recuerdo más feliz:

---

---

---

El lugar en el que se sentía más segura:

---

---

---

Que soñaba hacer cuando fuera grande

---

---

---

Esa niña sigue dentro de ti, para terminar, te invitamos a escribirle unas hermosas palabras; imagina que esa niña está enfrente de ti, ¿qué le dirías?

---

---

---

## Justificación

### Taller # 1. Ideas de negocio.

#### Sembrando mis semillas.

¡Te damos la bienvenida a este maravilloso taller!

El día de hoy hablaremos de las ideas de negocio, pero antes de llegar a la idea necesitamos preguntarnos ¿En que soy buena? ¿a qué me gustaría dedicarme? ¿Qué se me dificulta un poquito? ¿Qué no me gustaría hacer? Para responder estas preguntas, vamos a escribirlas en el siguiente cuadro.

Cosas en las que soy buena	Cosas que se me dificultan

Ahora selecciona 1 o 2 cosas de aquellas en las que eres buena y que te gustaría potenciar, mejorar, perfeccionar. Escríbela y cuenta cuál sería ese objetivo que te podrías para lograrlo.

---

---

---

Ahora bien, vamos a cerrar los ojos un momento y vamos a pensar. Si tuviera una varita mágica para tejer mi futuro, ¿A qué me gustaría dedicarme? Cuando abras los ojos, Intenta dibujar y explicar lo que te imaginaste



Ahora imagina que estos sueños son como semillas, que necesitan cultivarse, tu eres esa persona que siembra los sueños y poco a poco te vas preguntando: ¿Qué necesitamos para que esto se siembre? ¿Cuánto tiempo se necesita? Escríbelo en este cuadro. ¿A qué me quiero dedicar? A corto plazo ¿Qué necesito? A mediano plazo ¿Qué necesito? A largo plazo ¿Qué necesito?

¿a qué me quiero dedicar?	A corto plazo ¿Qué necesito?	A mediano plazo ¿Qué necesito?	A largo plazo ¿Qué necesito?

Al finalizar la reflexión individual, se realiza una puesta en común colectiva, que permita identificar y reconocer los sueños de todas y todos los participantes, así como aquello en lo que tal vez se puedan apoyar mutuamente para lograrlo.

**Recuerda que un negocio, empieza con una idea y sobre todo creyendo en ti.**



## Conociendo mi cliente.

Conocer a mi cliente, es un eje primordial para potenciar tu producto y con eso tu emprendimiento. Pero ¿Cómo hacerlo?, lo primero que se debe hacer son encuestas o reuniones con clientes cercanos que nos den una gran opinión, ahí conoceremos sus intereses, expectativas, gusto entre otras cosas que puedan ser útiles.

Lo segundo, que es muy útil es analizar los productos desde el rol de cliente. si te pones en la posición de cliente y te preguntas ¿Cómo me gustaría recibir el producto?

¿Qué productos me gustaría recibir de un emprendimiento como éste? De igual forma, es fundamental conocer el entorno donde vamos incursionar, incluso la competencia que se puede tener, otras opciones de emprendimiento similar, sus aspectos positivos, negativos, diferencias con tu propuesta entre otras variables, todo esto es un análisis de contexto que incluye un mapeo de clientes.

Ahora vamos a representar lo que mencionamos:

¿Dónde compro mis productos? ¿Dónde está mi competencia? ¿Cuáles son las horas donde hay más flujo de personas?

¿DONDE COMPRO PRODUCTOS SIMILARES AL QUE OFREZCO?

---

---

---

¿CUALES SON MIS MAYORES COMPETENCIAS Y POR QUÉ?

---

---

---

EN QUÉ MOMENTO DEL DÍA SE PODRÍA VENDER MEJOR MI PRODUCTO. ¿POR QUÉ?

---

---

---

## Posibilidades de financiación para mi emprendimiento.

Las ideas de negocio son muy apetecidas para el ámbito mercantil, por esa razón se dan diferentes alternativas para una gran financiación. Para acceder a los distintos escenarios de oportunidad financiera que pueden existir, lo primero que se debe tener claro es que el dinero debe invertirse según un presupuesto aprobado, definido y claro, cuyo

### ALGUNAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO

<b>Plan semilla</b>	<p>El capital semilla, es un dinero que se dar para que se invierta en mercancía de tu negocio o en lo que se necesita de tu negocio y me pueda dar ganancias.</p> <p>Algunas veces los dan los bancos (necesario tener vida a crediticia) o fundaciones o instituciones.</p> <p>Dentro de los bancos que dan capital semilla son Bancolombia, Bancóldex, Banco caja Social</p> <p>· Leer que lo que se firma detalladamente y preguntar si no se entiende.</p>
<b>Fondo emprender SENA</b>	<p>Busca desarrollar ideas y dan un capital para impulsar tu negocio.</p>
<b>Ángeles inversionistas</b>	<p>es una red de inversionistas privados que inyecta capital hacia empresas innovadoras y emprendimientos productivos</p>
<b>Innpulsa</b>	<p>es una institución del Estado que tiene como objetivo apoyar las iniciativas de negocios que puedan crecer de manera rápida, rentable y sostenida</p>
<b>HubBog, Alianza del Pacífico, Bootstrapping y ParqueSoft</b>	<p>son otras fuentes de financiamiento en Colombia.</p>

Realizado por Daniela Herrera (2022)

¿Cuál te gusto más? ¿por qué?

---

---

---

Inicia pensando algunos elementos fundamentales que se deben tener en cuenta cuando quieres acceder a fuentes de financiamiento.

OBJETIVO DE TU EMPRENDIMIENTO

---

---

---

PUBLICO OBJETIVO: Describe a quien le quieres vender ej.: mujeres, hombres, madres, niños, niñas etc.

---

---

---

PROMESA DE VALOR (porque tu producto es mejor que otros similares en el mercado)

---

---

---

¿Cuál sería la inversión económica ideal para tener tu emprendimiento en punto de arranque óptimo

---

---

---

INSUMOS QUE NECESITA	CANTIDAD QUE NECESITA	VALOR DE LA UNIDAD DEL INSUMO	VALOR TOTAL DE ESTE INSUMO



¿a qué me quiero dedicar?	A corto plazo ¿Qué necesito?	A mediano plazo ¿Qué necesito?	A largo plazo ¿Qué necesito?



# TALLER #3

## Mi producto.

En este caso vamos hablar de nuestro producto y cómo entregarlo al cliente, para ello, piensa como cliente y pregunta ¿Cómo me gustaría recibir mi producto?, y con seguridad lo primero que viene a la mente, es el nombre del producto. Esto es fundamental, recuerda, la marca personal eres tú y tu emprendimiento lo refleja. Para eso vamos a seguir los diferentes pasos.



1. Vamos a pensar en qué palabras está inspirado mi emprendimiento, pueden ser de 1 a 10 no importa. escríbelas a continuación.

2. Escoge tres o cuatro palabras que sean para ti las más fuertes, las más llamativas, las que mejor representen tu idea de negocio y tu sueño, por supuesto las que más te representen a ti, jugando con ellas, combinándolas, cambiándolas de orden, de idioma, usando sinónimos o palabras relacionadas intenta pensar en el nombre ideal de tu emprendimiento. no te alejes del objetivo principal, recuerda que las palabras deben tener relación con tu producto o servicio. Cuando tengas una o dos propuestas que te gusten mucho escríbelas en el recuadro.

3. Nuestro cerebro es un órgano del ser humano maravilloso! El cual relaciona los colores, con ciertos sentimientos. Algunas veces esos sentimientos se identifican con nuestro producto. Por eso te invito a que mires la paleta y en la parte de atrás de la hoja y con los colores que más te inspiran dibuja tu producto. También puedes ayudarte visualizando grandes marcas que vendan tú mismo producto para identificar que colores usan y por qué.

4. Por último, recuerda que las decoraciones y lo que adiciones para entregar el producto, llamará más la atención del cliente como lo es una bolsa, un sticker, una tarjeta que diga gracias por tu compra, entre otras cosas. Para ello, quiero que dibujes con que acompañas tu producto. En caso de ser un servicio quiero que imagines las palabras que usarías para promover tu servicio.

Piensa en tu logo, recuerda tu sueño, el objetivo, las palabras, los colores y toda la motivación que te lleva a emprender, y deja volar tu imaginación, haz un borrador de lo que te imagines, con seguridad un experto en diseño puede ayudarte a perfeccionarlo y empezar a visibilizar con identidad tu marca, tu producto.

¿Cuándo ves el dibujo que sientes? ¿Qué te inspira? Coméntalo

---

---

---

¡Gracias!



