

SÓLO PARA PARTICIPANTES

DOCUMENTO DE REFERENCIA

10 de Octubre de 2005

SOLO ESPAÑOL

Gobierno de Argentina, Ministerio de Desarrollo Social de la Nación
Instituto Nacional de Servicios Sociales para Jubilados y Pensionados

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
CELADE- División de Población

Reunión de Gobiernos y Expertos sobre Envejecimiento de Países de América del Sur

Con la colaboración del Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), Organización Panamericana de la Salud (OPS), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Organización Internacional del Trabajo (OIT)

Buenos Aires, Argentina, 14 al 16 de noviembre de 2005

**PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD EMPRENDEDORA EN ADULTOS
MAYORES “APRENDER A EMPRENDER”**

Este documento fue preparado por ROSITA KORNFELD del Programa Adulto Mayor de la Universidad Católica de Chile. Las opiniones expresadas en este documento, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad de la autora y pueden no coincidir con las de la Organización. Se prohíbe citar sin autorización de la autora.

Programa de Fortalecimiento de la Capacidad Emprendedora en Adultos Mayores “Aprender a Emprender”

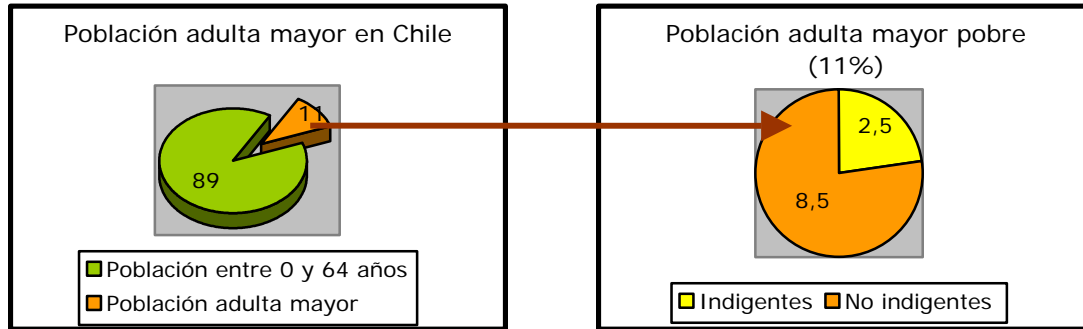
I. Presentación

- Actualmente, los adultos mayores en Chile son 1.717.000 personas lo que representan el 11,36% de la población, a su vez de ese 11,36%, un 89% es población no pobre y un 11% es población pobre, desglosándose esta cifra en: un 2,5% de población pobre indigente y un 8,5% de población pobre no indigente.¹ (ver gráfico).
- La gran mayoría se encuentra en desventaja económica como producto de la desvinculación laboral (reciben sólo 1/3 de lo percibido en la vida activa).
- El 56,5% de la población mayor está en calidad de jubilado o pensionado.
- Muchos adultos mayores que aún se encuentran en condiciones de autovalencia física y mental, se ven enfrentados a situaciones de discriminación de la sociedad hacia la vejez, que los margina de la vida laboral activa en la sociedad, impidiéndoles entre otras tener posibilidades acceder a créditos o integrarse activamente al trabajo dependiente.
- El sector microempresarial cumple un rol importante en la generación de empleo y desarrollo económico del país, ya que cubre más del 80% de las empresas en Chile, y absorbe alrededor del 40% de los ocupados. En los años '90, el grupo de empleadores de la microempresa lideró el crecimiento de la ocupación en el ámbito nacional. A pesar de lo anterior, no es considerado un grupo relevante en la formulación de las políticas económicas.²
- Considerando lo expuesto en materia de trabajo dependiente, se propone el fortalecimiento y desarrollo de la actividad microempresarial (trabajo independiente), como una alternativa viable para el mejoramiento de los ingresos de las personas mayores, y por ende una mejor calidad de vida. Creemos por la experiencia obtenida, que esta actividad, implementada con procesos pertinentes de asesoría, capacitación y posibilidades de acceso al crédito, resulta ser la alternativa más cierta desde una perspectiva de proactividad y autovalencia, para mejorar los ingresos y la calidad de vida de las personas mayores, que, por lo demás, va más allá de los programas asistenciales, que en el caso de Chile son casi inexistentes.
- Según la encuesta CASEN 2000, las personas que participan en el sector de microempresa *pueden ser definidos como no pobres* (aquel grupo de personas que conjuntamente con su grupo familiar se sitúa por sobre la “línea de pobreza”)³. Esta información estaría indicando que: el desarrollo de actividades microempresariales puede ser un elemento clave para mantener por sobre la línea de pobreza a las familias vinculadas a ellas, es decir que, la transición desde el trabajo dependiente al independiente parece mejorar las opciones de superación de las personas.

¹ Ministerio de Planificación y Cooperación – MDEPLAN. Resultados de la VII Encuesta de Caracterización Socioeconómico Nacional (CASEN 2000). Situación de los Adultos Mayores en Chile.

² OIT (Organización Internacional del Trabajo). 2000. *Chile: Situación, perspectivas y políticas de empleo*. Santiago: OIT.

³ ¹ Chile”. Comité de Fomento de la Micro y Pequeña Empresa. Gobierno de Chile. “La Situación de la Micro y Pequeña Empresa” en Marzo 2003.



II. DESCRIPCIÓN DE LA EXPERIENCIA

El taller “Aprender a Emprender” fue proyectado como un taller piloto, para desarrollar capacidades de planificación y desarrollo, a través de iniciativas de tipo social, educativo, laboral y/o productivo, que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de los adultos mayores, a través de la inserción laboral independiente, por medio de ejercicios de hábitos y conductas emprendedoras.

Los principios fundamentales son: la participación, la atención personalizada, la educación pedagógica al adulto mayor, la vinculación con la red de apoyo, la autovalencia y autogestión.

1. Antecedentes de la Experiencia: Los participantes del taller (80 personas) provenían de la población flotante que participa en el Programa para el Adulto Mayor de la P. Universidad Católica de Chile. Las características sociodemográficas de la población, se establecen a partir de las siguientes variables:

- Sexo: 10,5% hombres - 89,4% mujeres.
- Edad: Las edades fluctuaron entre los 50 y 78 años, promediando en los 60 años de edad. El 77,36 correspondió a adultos mayores de 60 años.
- Estado Civil: Casados 52,63%; viudos 21,05%; solteros 21,05%; separados 5,26%.
- Nivel educativo: El 68,43% de los participantes tiene enseñanza media completa, mientras que el 31,57% no tiene estudios completos.
- Actividad: Dueñas de casa 36,84%; trabajadores independientes 26,31%; trabajadores dependientes 10,52%; jubilados 21,05%; pensionados 5,26%.
- Comuna de residencia: La procedencia de los alumnos fue la siguiente:
 - Región Metropolitana: Las Condes, Providencia, Macul, Ñuñoa, La Florida, Peñalolén, Pedro Aguirre Cerda, La Granja, Santiago, San Joaquín, Conchalí, Curacaví.
 - V Región: Villa Alemana, Valparaíso.
 - VI Región: Rancagua.

2. OBJETIVOS DEL TALLER

- Conocer conductas emprendedoras asociadas al éxito.
- Diagnosticar e identificar en sí mismos las capacidades emprendedoras.
- Practicar y desarrollar conductas emprendedoras.
- Fomentar la percepción de autoeficacia para el emprendimiento de nuevos proyectos personales y empresariales.
- Realizar un plan de negocios.

3. ACTIVIDADES PRINCIPALES Y CONTENIDOS

PRIMERA ETAPA:

Preparación de material de apoyo:

Preparación, elaboración y edición de material educativo: Dicho material esta orientado a la creación de manuales educativos de apoyo al proceso de enseñanza-aprendizaje, para los módulos de: Capacidad Emprendedora, Gestión Microempresarial, Planes de Negocio, y Promoción y Marketing. Se crearon cartillas educativas en variadas temáticas, tendientes a educar al entorno sociofamiliar del adulto mayor.

Establecimiento de variables y perfiles de emprendimiento: Con el propósito de focalizar una población objetivo que cuente con las características psicológicas, económicas, productivas y sociales, el equipo de trabajo del proyecto, elaboró a partir de la literatura relacionada al tema de emprendimiento y de los estudios ejecutados por la Universidad, criterios, variables y perfiles de capacidad emprendedora, los cuales tuvieron como resultado final, el diseño de un instrumento de evaluación.

Diagnóstico de la capacidad emprendedora de los postulantes: Este diagnóstico se realizó en base al test de “evaluación de capacidad emprendedora”.

SEGUNDA ETAPA:

Capacitación de los beneficiarios y definición de planes de negocios.

3.1. Ejecución del taller de Capacidad Emprendedora: El taller tuvo una metodología eminentemente práctica y vivencial, con el desarrollo de una serie de actividades lúdicas y participativas, orientadas al fomento de los hábitos emprendedores. En esta fase de capacitación, los contenidos que se traspasaron a los beneficiarios fueron:

- Características del aprendizaje.
- Derribando paradigmas en el proceso de emprender.
- Teoría atribucional.
- Hábitos y características del comportamiento emprendedor.
- Búsqueda de oportunidades e iniciativas.
- Correr riesgos calculados.
- Exigir eficiencia y calidad.
- Persistencia – perseverancia.
- Cumplimiento.
- Búsqueda de información.
- Fijar metas.
- Planificación sistemática y seguimiento.
- Persuasión y redes de apoyo.
- Autoconfianza e independencia.

3.2. Ejecución de curso de Gestión Microempresarial: La metodología que se utilizó fue teórico-práctica, con los siguientes contenidos:

- Estudio de mercados.
- Clases de empresas.
- Estudio de las cuatro “P” (precio, plaza, publicidad y promoción).

- Necesidades del cliente.
- Planificación.
- Teoría de la motivación.
- Tipos de clientes.
- Actitudes del comerciante.
- Creación y legalización de una unidad productiva.
- Control del negocio.
- Registros contables.
- Conceptos tributarios básicos.
- Rol del microempresario como generador de recursos.
- Expectativas hacia las oportunidades de desarrollo.

3.2. Taller de Elaboración de Planes de Negocios: Tuvo como objetivo que los participantes elaboraran un pequeño plan de negocios microempresarial, en un rubro con un perfil definido, de acuerdo a sus experiencias, intereses y capacidades. Para ello, el taller contempló clases teóricas, prácticas, asesorías grupales y personalizadas. Los contenidos de este módulo de capacitación fueron los siguientes:

- Descripción general del negocio.
- Descripción del producto o servicio.
- Clientes y ventas.
- Competencia.
- Precios y costos.
- Métodos de comercialización.
- Producción.
- Proyecciones de la operación.

4. ACTIVIDADES Y METODOLOGÍA DE INTERVENCIÓN

La P. Universidad Católica de Chile ha constatado que la formación y capacitación de adultos mayores es eje fundamental en el mejoramiento de la calidad de vida de esta población. Tal premisa, se ha fundamentado en la implementación de variados y cuantiosos programas destinados a las personas de la tercera edad, que han sido ejecutados por más de 16 años en el marco del Programa para el Adulto Mayor. Este Programa, además, dispone de un calificado grupo de profesionales, con vasta experiencia en la temática gerontológica, tanto en lo referente a educación, como a la atención integral de este grupo etáreo.

Por otra parte, la modalidad metodológica propuesta, ha sido validada en otros programas de carácter similar, orientados a la población mayor, los que han dado exitosos resultados, tanto a nivel productivo, como en el ámbito de lo personal. Su sistema de enseñanza, con aplicación de metodologías prácticas, didácticas y participativas, con énfasis en lo experiencial, ha demostrado ser el mecanismo más adecuado para lograr aprendizajes significativos en la población mayor.

Por último, la metodología propuesta es pertinente, considerando la escasez de servicios en el ámbito regional y nacional, y su importancia en el mejoramiento integral de la calidad de vida de la población beneficiaria.

El mecanismo de aprendizaje diseñado, contempló la ejecución de actividades teórico/vivenciales, con aplicación a los ámbitos laborales y sociales de los participantes. Su implementación se basó en dos principios de enseñanza fundamental:

4.1. Aprender a Emprender: El objetivo de esta etapa fue que los participantes reconocieran competencias en la monitora para conducir el taller y apoyarlos en su proceso de aprendizaje. Al mismo tiempo, se pretendió que los alumnos admitieran sus debilidades y fortalezas en diferentes ámbitos, en los cuales requerían el desarrollo de la capacidad de emprendimiento.

4.2. Ciclo de los Seis Pasos del Aprendizaje: Los módulos que se concentran en alguna de las características del comportamiento emprendedor, emplean el siguiente ciclo:

- a. **Reconocimiento:** Se identifican las características del comportamiento emprendedor y se ofrece una descripción de los comportamientos generalizados que las representan.
- b. **Comprensión:** Se contemplan las características del comportamiento emprendedor en diferentes contextos; se reconocen sus aspectos positivos y negativos y se establece su vinculación al empresario o ejecutivo exitoso. Los instrumentos y sistemas para el fortalecimiento de estas características, se proponen donde resulte apropiado.
- c. **Autoevaluación:** Los participantes determinan el nivel o grado en que ellos expresan las características, y si lo desean, asumen el compromiso de fortalecerlas o mejorar el empleo de la mismas.
- d. **Experimentación:** Los alumnos ponen en práctica los hábitos y comportamientos emprendedores, en una serie de situaciones simuladas y reales. Esto se realiza a través del empleo de ejercicios lúdicos estructurados en un ambiente controlado.
- e. **Refuerzo – Integración:** Se les pide a los participantes que sintetizen y discutan su aprendizaje del ejercicio experimental. Se proporcionan sugerencias prácticas para el fortalecimiento de una característica emprendedora, con objeto de que los alumnos entiendan la relación entre estas características, las que frecuentemente no se presentan de forma aislada. Por otra parte, el refuerzo e integración de los hábitos emprendedores, se realiza a través del libro de estampillas, donde se ejercitan de manera real y concreta, los diversos comportamientos emprendedores, en diferentes contextos. Estas prácticas, desarrolladas fuera del aula, se describen de forma escrita en el libro.
- f. **Aplicación al Trabajo:** Se les otorga la oportunidad a los participantes, para que apliquen los conocimientos adquiridos en las sesiones, ya sea en el contexto laboral o social donde se desempeñan habitualmente (existentes o planeados) o en el ejercicio de Creación de Negocios.

4.3. Las actividades contempladas en el taller fueron las siguientes:

Diagnóstico de la capacidad emprendedora: A cada participante se le administró el test de capacidad emprendedora, con el fin de conocer su perfil de emprendimiento, y los hábitos y comportamientos necesarios de desarrollar y/o potenciar.

Ejecución de clases teóricas: Los contenidos fueron respaldados con clases teóricas que incluyeron todos los temas mencionados en los apartados anteriores.

Ejecución de clase inductora: Esta clase consistió en la explicación en el uso de los manuales e instrumentos, a fin de que los participantes se integraran activamente en la metodología del taller, a través de actividades prácticas, individuales y grupales.

Ejecución de diversas dinámicas lúdicas de autoconocimiento e interacción intergrupales: Estas dinámicas tuvieron como objetivo reconocer y reforzar la práctica de los hábitos emprendedores, a través de la utilización de metodologías lúdicas (juegos didácticos, interactivos, de integración, etc.), tanto individuales como grupales.

Apoyo en la elaboración de planes de negocios: Los alumnos fueron asesorados (fuera de las horas de clases) en la formulación de sus planes de negocio, en áreas distintas a las realizadas en sus actividades habituales.

Presentaciones: Los participantes debieron exponer al curso, la “venta” y/o “promoción personal”, a través de la expresión de sus aptitudes, competencias o experiencias; o la venta de un producto y/o servicio. Todo lo anterior, con el fin de evaluar habilidades sociales, percepción de autoeficacia, persuasión, claridad expositiva, conocimiento del producto o servicio, manejo de interrogantes, comunicación analógica y verbal, creación y uso de materiales audiovisuales y redes de contacto, entre otras.

Entrega y revisión de planes de negocio: Durante todo el taller, los alumnos debieron crear un plan de negocios real, perfilando un producto o servicio para su venta y utilizando el formato de presentación del ejercicio CREA.

5. RECURSOS HUMANOS

El curso estuvo a cargo de: 1 psicóloga, Diplomada en Atención Gerontológica en la Universidad Católica y formada en Metodología Conceptual y Práctica MIEMPRESX (Microempresarios Exitosos) y 1 Ingeniero comercial, experto en microempresas que ayudó en la elaboración de los manuales.

6. RECURSOS MATERIALES

Los materiales e instrumentos entregados a cada alumno fueron:

- Manual con respaldo teórico de la temática “capacidad emprendedora”.
- Test de Capacidad Emprendedora.
- Apunte sobre Formulación de Proyectos.
- Apunte sobre Gestión Microempresarial.
- Manual sobre la Formulación de un Plan de Negocios.
- Formato para la formulación de un Mini Plan de Negocios – CREA.
- Manual de Superación Personal.
- Manual de Estampillas para el ejercicio práctico de hábitos y comportamientos emprendedores.

Los recursos pedagógicos utilizados en el curso fueron:

- Test psicológicos.
- Juegos.
- Transparencias.
- Material didáctico.
- Cartillas.
- Hojas con instrucciones para el trabajo grupal.

Los equipos utilizados fueron:

- Pizarra blanca.
- Equipo proyector de transparencias.
- Equipo de radio.

7. PROGRAMACIÓN DEL TALLER

El taller fue programado y ejecutado con dos sesiones semanales, entre los meses de abril y junio del año 2004, completando un total de 20 clases y 40 horas cronológicas. Además de la asesoría en los planes de negocio que fue efectuada fuera de las horas de clase.

8. EVALUACIÓN Y RESULTADOS

8.1. Resultados negativos:

Algunas de las principales deficiencias del Taller, según lo señalado por los participantes fueron:

- Escaso tiempo de ejecución del Taller.
- Limitación para realizar el seguimiento de las actividades microempresariales generadas.
- Carencia de mayores espacios para las asesorías personalizadas en planes de negocio y en las actividades periódicas que desarrollan los participantes en sus vidas personales y laborales.
- Dificultad en un inicio, para asimilar la metodología del taller, por su carácter eminentemente práctico. Esta modalidad implicó una significativa inversión de tiempo y compromiso de los participantes, los cuales están más habituados a cursos de tipo teórico.

8.2. Resultados positivos

Los objetivos fueron ampliamente superados, debido a que se alcanzaron otros objetivos de impacto, que no estaban originalmente contemplados en el diseño del taller. Algunos de ellos son:

- Fomento del autoanálisis.
- Replanteamientos del proyecto de vida personal.
- Fomento de la capacidad de planificación.
- Desarrollo de habilidades sociales.
- Mejoramiento de la autoimagen de los participantes.
- Generación de nuevas redes de apoyo.
- Integración a nuevas actividades sociales, laborales y educativas, y ampliación de las habituales.
- Mayor protagonismo de los participantes en los ámbitos donde se desenvuelven (familia, trabajo, área social).
- Generación de nuevas actividades comerciales independientes como por ejemplo:
 - Venta de productos alimenticios naturales.
 - Taller de Yoga.
 - Taller de tejidos finos a mano.
 - Microempresa de producción y venta de miel de abeja.
 - Taller de oración y meditación trascendental.
 - Microempresa de chocolatería. Producción y venta
 - Servicios de salud para adultos mayores.
 - Proyecto de servicios para la comunidad, ejecutado por adultos mayores.
 - Microempresa de producción y venta de nueces.
 - Servicios de encargo y correspondencia.
 - Servicio de turismo para adultos mayores.
 - Elaboración y venta de productos textiles para el hogar (baño, cocina, dormitorio).

El seguimiento de los planes de negocio implementados durante la ejecución del taller, permiten constatar el desarrollo de las iniciativas, en aspectos como: redes de comercialización, ingresos como producto de la

actividad, vinculación con proveedores, contacto con clientes minoristas y mayoristas, utilización de nuevos mecanismos de difusión y promoción de productos y servicios, entre otros.

9. PROYECCIÓN

Producto de los resultados positivos de este taller, la Universidad, elaboró un proyecto más ambicioso que fuera en ayuda de personas adultas de escasos recursos y que además contemplara la puesta en marcha de la pequeña empresa, otorgándoles un crédito para ejecutar el negocio. Todo esto se concretó al firmar un convenio con una empresa privada sin fines de lucro quien financiará el proyecto y CORFO dará los recursos para el préstamo.

A continuación describiremos algunas etapas del programa de capacitación para microempresarios e incubadora de proyectos para personas adultas

RESUMEN DEL PROYECTO

Duración:	18 meses: 2006-2007.
Responsable de la ejecución:	Pontificia Universidad Católica de Chile - Programa para el Adulto Mayor.
Identificación del problema:	Bajos Ingresos y Escasas Oportunidades de Inserción Laboral Dependiente de las personas mayor.

Objetivo general:

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los afiliados y pensionados de la institución, a través de la inserción socioproductiva y laboral de esta población.

Objetivos específicos:

1. Mejorar los ingresos económicos de las personas mayores;
2. Apoyar la creación y desarrollo de negocios microempresariales en diversos rubros, implementados por adultos mayores a través de capacitación orientada a potenciar su autovalencia y capacidad de autogestión; asesoría en la formulación de sus planes de negocio; y apoyo económico a través de préstamos para la implementación exitosa de estos planes;
3. fortalecer las redes de apoyo de las personas mayores en el área microempresarial;
4. sensibilizar a la opinión pública en general, respecto del aporte que puede efectuar la población adulta mayor a la economía del país;
5. generar un modelo evaluado y validado de la capacidad emprendedora de adultos mayores, que pueda ser replicado a otras poblaciones de adultos mayores;
6. Promover las redes de apoyo familiar para el fortalecimiento de la productividad.

Población objetivo:

Primera etapa: Se capacitará a 500 afiliados o pensionados de bajos recursos de la Institución

Segunda etapa: Se realizará una incubadora de negocios con el respectivo seguimiento a 300 personas que hayan sido evaluadas como microempresarios.

Los requisitos que se considerarán para la selección de los participantes serán:

- Personas afiliadas o pensionadas a la Institución, de ambos sexos.
- Con bajos ingresos económicos.
- Con perfil de emprendimiento (medido a través de un instrumento de evaluación de la capacidad emprendedora elaborado por el proyecto).
- Que dispongan de una microempresa básica en funcionamiento (con o sin Iniciación de Actividades ante el Servicio de Impuestos Internos –SII-), o una idea productiva.
- Que hayan sido seleccionados por la Institución y la Universidad.

ACTIVIDADES SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESARIOS		
1ª ETAPA	ACTIVIDADES	MESES
Fase Preparatoria	<ul style="list-style-type: none"> - Preparación, elaboración y edición de material educativo - Establecimiento de variables y perfiles de emprendimiento - Adaptación del instrumento para medir emprendimiento - Focalización de la población a atender - Preparación y capacitación de equipo académico 	1-3
Contacto con Beneficiarios	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de capacidad emprendedora - Selección de beneficiarios 	2-3
2ª ETAPA	ACTIVIDADES	MESES
Capacitación integral en microempresa (500 personas)	<ul style="list-style-type: none"> - Taller Capacidad Emprendedora - Curso gestión Microempresarial y Marketing - Curso de Elaboración de planes de negocio 	4
3ª ETAPA	ACTIVIDADES	MESES
Creación de redes y evaluación 1º año	<ul style="list-style-type: none"> - Creación e integración de beneficiarios a Club personas mayores emprendedoras - Establecimiento de redes de apoyo para los beneficiarios - Evaluación tres primeras etapas del proyecto 	5

INCUBADORA DE NEGOCIOS		
4ª ETAPA	ACTIVIDADES	MESES
Asesoría en elaboración del plan de negocios (300 personas)	<ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico de capacidad emprendedora - Elaboración del modelo del plan de negocio - Asesorías individuales para elaboración de plan de negocio a implementar - Curso: Productividad laboral y fortalecimiento familiar 	6-7
5ª ETAPA	ACTIVIDADES	MESES
Microcréditos Y Acompañamiento. (300 Beneficiarios)	<ul style="list-style-type: none"> - Acceso a microcréditos - Acompañamiento implementación y gestión de microempresa 	8-16
6ª ETAPA	ACTIVIDADES	MESES
Evaluación y Difusión Modelo de Intervención	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de resultados - Evaluación final - Ejecución de seminario - Difusión del modelo - Actividad de cierre del proyecto 	17-18