

# ESCUELA PARA PROFESIONALIZAR OFICIOS



# ÍNDICE

1. **Desafío:** *Diminuir la pobreza, ingreso al mercado mujeres que actualmente no producen  
Generar empleo de calidad para un nicho de mercado insatisfecho.*
1. **Solución:** *Escuela para profesionalizar oficios, acompañamiento y búsqueda de clientes.*
2. **Mercado:** *Para la escuela el mercado son mujeres a partir de 16 años, con o escasa instrucción o todas aquellas que quieren profesionalizarse en oficios. Y para la agencia de empleos de esos oficios empresas que contraten los servicios.*
3. **Impacto:** *Se incorporarán mujeres en un nicho de mercado que aun no lo han hecho, y que este nicho de mercado se encuentra insatisfecho.*
4. **Aliados potenciales:** *Empresas que lo financien, bancos, proveedores, camaras, asociaciones.*
5. **Valor diferencial:** *Nicho de mercado insatisfecho, nuevo para las mujeres, profesionalizar el oficio, acompañamiento en el inicio de cada emprendedora, financiamiento.*
6. **Proyección temporal:** *5 años hasta su implementación total y exportando el modelo.*
7. **Financiamiento:** *Bancos, Cámaras, Asociaciones, Empresas comprometidas con la disminución de pobreza y la igualdad de género.*
8. **Equipo:** *Soy sola, Licenciada en Comercio Internacional, hasta ahora no encontrado nadie que me acompañe.*
9. **Capacidades:** *Compromiso, dedicación, haber sido emprendedora en diversos rubros, liderazgo he liderado equipos de 7 personas, oratoria, ganas de ayudar, me reconforta saber que lo que hago mejora la calidad de vida de la gente, que tengan perspectivas de futuro, capacitación permanente, permeable y plasticidad mental.*



## MERCADO:

- **Sexo:** femenino
- **Edad:** 14 años \* - hasta que le den las fuerzas o las ganas. (La edad conlleva un análisis legal)
- **Nivel socioeconómico:** mujeres de clase media baja, con nula o poca instrucción con necesidades económicas e iniciativa de progresar.
- **Problemática que afronta:** Mantener su hogar, sin instrucción formal, necesidades de todo tipo.
- Son conscientes que necesitan capacitarse cuando reconocen que a través de un oficio pueden:
- Aportar a su hogar
- Manejar sus horarios
- No es necesario estudiar durante años, el conocimiento es puntual y aplicable a su labor casi exclusivamente.
- El valor por hora de un oficio supera al valor por hora de las actividades que hoy desarrolla de manera independiente este sector de la economía.

## **IMPACTO:**

- Soluciona el problema de personal calificado y profesionalizado en oficios.
- Ingresarían al mercado mujeres en un ámbito donde antes era exclusivo para hombres.
- Cuando llegue a ser itinerante estará al alcance de mujeres en lugares remotos (ir con un motorhome y las máquinas)
- Capacitar a mujeres en el reciclado de materiales de descarte de otros profesionales egresados de la escuela que ya estén trabajando. (pintura, caños, madera etc).
- Que las mujeres desarrollen habilidades de trabajo y aprendan oficios específicos.
- Que logren armar su propio emprendimiento, y dentro de la escuela puedan generar networking, grupos de poder y sinergias.
- Que una vez que egresan del secundario cuenten con un trabajo formal e independiente.
- Que las familias de las mujeres participantes mejoren sus ingresos económicos.
- Generar confianza en sí mismas y habilidades.

## **ALIADOS POTENCIALES:**

- **Empresas proveedoras de materiales:** Diseñar un plan que nos beneficie con los insumos y luego las alumnas utilicen sus productos en su desarrollo profesional.
- **Bancos / Financieras:** para que puedan otorgarle algún crédito para pagar el curso.
- **Empresas proveedoras de recursos:** Empresas que un principio nos provea de personal capacitado para brindar las clases y luego sea quien nos provea el material para las alumnas recibidas.
- **Cámaras / Asociaciones etc:** Con las que me he contactado para utilizar sus espacios.
- **Parque Industrial:** al que le pueda servir contar con profesionales de oficios.
- **Compañías de seguros:** Que contraten los servicios para el mantenimiento de sus asociados- asistencia al hogar-

# VALOR DIFERENCIAL:

Porque además de aprender oficios aprenderán a ser responsables, comprometidas, y profesionales.

Se les brindará acompañamiento para que en seguida puedan trabajar, que alguien las acompañe en sus primeros trabajos, que primero salgan de a pares y con un tutor para supervisar. El acompañamiento es desde principio hasta el fin.

- **Capacitaciones:**

- Teórico prácticas acorde a cada actividad.
- Elaboración de presupuestos.
- Costos.
- Estandarización de procesos (para aquellos oficios que lo permitan).
- Diferenciación.
- Presentación de trabajos de calidad.

- **Negociación de:**

- Seguros.
- Insumos comunes a todas las disciplinas.

## **Capacitaciones comunes a todas las actividades:**

- Normas básicas de educación, oral y escritas.
- Normas básicas de higiene y estética.
- Conocimientos básicos de contabilidad.
- Seguros. (mala praxis, terceros, y personales)
- Gestión de proyectos.
- Ética profesional.- Definir estándares de honestidad, responsabilidad, dignidad para participar de las redes colaborativas).
- Garantía de calidad.
- Prevención de riesgos.
- Manejo de tiempo y agenda.
- Atención post venta.
- Diseño e innovación.
- Presentación en ferias y exposiciones (para presentarnos en conjunto)
- Networking / Sinergías / Grupos de poder.
- Generar compromiso.
- Normas de defensa del consumidor.
- Buenos modales.
- Ceremonial (básico).
- Presentación ante clientes (telefónica, personal, mail)
- Finanzas propias (urgente, imprescindible, necesario)

Acompañamiento para salir al mercado, primero con tutores y además consiguiendo clientes una vez terminada la capacitación.

# PROYECCIÓN TEMPORAL:

- **Primera etapa:**
- Cerrajería (porque se necesita poco espacio, la maquinaria no es tan cara).
- Clases de pintura de paredes (las pinturas vería de conseguir alguna empresa de pinturas que quisiera hacer algún tipo de acuerdo para que nos provea las pinturas y luego que las alumnas la utilicen al momento de recomendar a sus clientes). El espacio para practicar puede ir variando y haciendo acuerdos con distintos lugares para que las alumnas practiquen.
- Reparación de calzado porque se necesita poca maquinaria, no es cara, y poco espacio.
  
- **Segunda: (mediano plazo)**
- Proveer a las alumnas de espacio, materiales, comunicación y maquinarias para que puedan desarrollar su tarea.

- **Tercera etapa, incorporar:**
- Tapicería: se necesita material
- Vidriería
- Plomería
- Albañilería
- Carpintería
- Electricista (es necesario una habilitación especial por el ente regulador etc)
- Gasista (es necesario una habilitación espacial por el ente regulador etc)
- Soldadura / Herrería
- Construcción en seco
- Mantenimiento general e industrial
- Reciclado
- Instalaciones solares
- Paneles fotovoltaicos
- Servicios para casas inteligentes

#### **Cuarta etapa:**

- Creación de la agencia de empleos

#### **Quinta etapa:**

- Incorporación de aplicación para vincular cliente y profesional.

#### **Sexta etapa:**

- Convertir a la escuela en federal, con un motorhome trasladar la escuela a lugares con poco acceso para que las mujeres puedan capacitarse. (para ello seguramente necesitaré sponsors)

#### **Séptima etapa: (posterior a los 3 a 5 años) las profesiones irán mutando o bien reemplazándose:**

- Cerrajería – Tal vez exista un dispositivo universal con clave para que el propio usuario cree su propia llave, tal vez exista un sensor de rostro para ingresar, se reconvierte la actividad en lugar de arreglar la cerradura se arreglará el sistema de sensores.
- Pinturería / vidriería / Albañilería: Tal vez exista o no sé si ya existen, robots para grandes superficies, las alumnas deberán aprender a manejar los distintos tipos de robots, y trabajar en aquellos sectores en donde los robots no puedan hacerlo.
- Reparación de calzados: Debería desaparecer en todos los sectores sociales, el calzado en algún momento debe ser un artículo de primera necesidad fácil de comprar. Y este oficio mutaría a la fabricación de calzado reciclado (es decir con elementos que se reciclen y se conviertan en calzado).
- Y así con todas las actividades.
- **Octava etapa:** Certificarlo, crear franquicias o sucursales.
- **Novena etapa:** Exportar el modelo.

# FINANCIAMIENTO:

En la primera etapa necesitaría un acompañamiento de alguna empresa que esté interesada en el proyecto, y le interese como **R**esponsabilidad **S**ocial **E**mpresaria. Esto sería los dos primeros años. Porque si bien las alumnas pagarán una cuota extra mínima, porque que haya compromiso.

Posteriormente, los ingresos procederán:

- a) Porcentaje que represente la agencia empleo.
- b) Alquiler de maquinarias y espacios. (maximizando los mismos para que se utilicen las 24 horas).
- c) Venta de uniformes, insumos y herramientas.
- d) Valores de las cuotas, para las que no puedan pagar será mínimo con compromiso que cuando comiencen a trabajar reintegrarán a la escuela los valores restantes. , y las que sí pueden pagarán una cuota. (existe un análisis y encuesta etc para determinarlo).
- e) Armar planes de asistencia al hogar, por una cuota mensual, que involucre distintos rubros. (esto hay que diseñarlo legal y estratégicamente porque puede ser contraproducente)

# DESAFÍO:

- **Conseguir:**
- Empresas que estén interesadas en mi proyecto para apoyarme los primeros años.
- Profesores que me acompañen, para dictar las capacitaciones según la materia.
- Abogados para determinar las normas que aplican para cada uno de los segmentos que quiero abarcar.
- Contador.
- Cuantitativamente: no puedo precisar el tamaño del mercado que está dirigido. Depende de diversos factores:
- Voluntad de las personas.
- Capacidad de adaptación de las alumnas.
- Que la propuesta sea atractiva para las alumnas.
- Que las alumnas cuenten con fondos para la cuota y el tiempo para participar de las clases.



## **ASESORARME EN:**

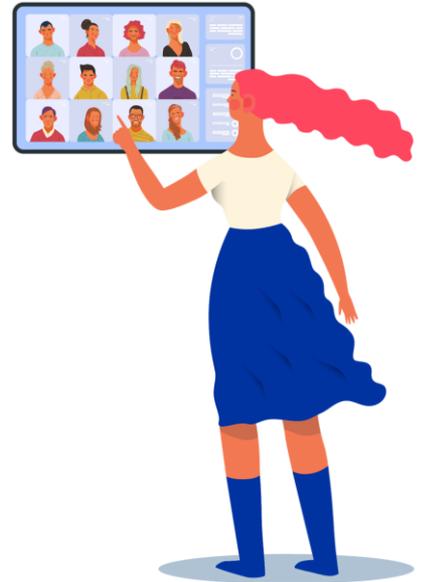
- Habilitación para operar
- Certificaciones para los alumnos
- Estrategia de lanzamiento, estrategia de precios.
- Valor de la hora de un profesor.
- Valor de los cursos
- Duración de los cursos
- Programas
- Carga horaria
- Títulos
- Gastos (fijos, variables)
- Costos
- Calendarización

# SOLUCIÓN:

Existen dos soluciones a distintos problemas:

La escuela genera un movimiento social para aquellas mujeres que necesitan insertarse en el mundo laboral. Y además las provee de maquinarias y acompañamiento post finalizado el curso, incluyendo la búsqueda de clientes.

La agencia de trabajo para esas actividades: es un nicho de mercado insatisfecho, los oficios han sido desprofesionalizados, presupuestos erróneos, baja calidad de la labor, incumplimiento en asistencia y final de obra, sin seguros, sin matrícula, sin atención pos venta.



## MERCADO:

**Escuela:** Mujeres a partir de los 16 años sin límite de edad (esto habrá que ver legalmente como es)

Con o sin instrucción previa, que les interese la propuesta, y le gusten las actividades propuestas por la escuela.

No puedo determinar el tamaño del mercado. Comenzaría por AMBA que hay más población y luego sería federal.

**Agencia de empleo (\*):** Convenio con Empresas constructoras, arquitectos, consorcios, compañías de seguros para atención domiciliaria, Empresas en general y clientes particulares.

(\* ) Posteriormente una app que los vincule.



## CAPACIDADES:



Liderazgo.

Empatía.

Ordenada.

Disciplinada.

Práctica.

Metódica.

En busca de la excelencia y la mejora constante.

Haber sido emprendedora, productos, servicios y haber tenido mi propio negocio.

Haber sido responsable de comercio exterior con 7 personas a cargo.

He trabajado desde los 14 años.

Me he formado en diversas disciplinas, aunque generalmente ligadas a comercio exterior.

Capacitación permanente.

Plasticidad mental.

¡Muchas  
gracias!

