



Fomento al desarrollo asociativo empresarial

Material Componentes Programa de Capacitación

“La elaboración de esta cartilla fue posible gracias al apoyo del gobierno de Estados Unidos, a través de su Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID). Las opiniones expresadas en este material son responsabilidad de sus autores y no representan las posiciones u opiniones de USAID y/o las del gobierno de Estados Unidos de América”.



Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura -IICA-

Jorge Andrés Caro Prapivinsky

Representante de la Oficina del IICA en Colombia

Omar Eduardo Siabatto

Especialista Agronegocios Oficina IICA en Colombia

Marcela Peña Vega

Coordinadora Técnica del Proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción

Edwin Dorado

Coordinador Proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción Buenaventura

Contenidos

Claudia Susana Lasso

Edwin Dorado Gaviria

Fabián Díaz Rodríguez

Contribución a contenido

Franky Rios Herrera

Rodrigo de Reyes

Directora editorial y gráfica

Paola Falla Villa

Apoyo editorial y gráfico

Melissa López Nieto

Diseño y Diagramación

Jorge Forero

Impresión

Soluciones Litográficas Integrales Ltda.

ISBN: 978-958-9328-95-8

IICA

Bogotá D.C., agosto 2009

CONTENIDO

Introducción

Capítulo 1

Fortalecimiento de la cultura del ahorro y la asociatividad	2
1.1 Plan de Vida.....	2
1.2 Cultura de ahorro	14
1.3 Asociatividad.....	26
1.4 Taller de asociatividad.....	32
1.5 Emprendimiento	37

Capítulo 2

Desarrollo de competencias socio empresariales.....	42
2.1 Plan de Negocios	47
2.2 Plan de Negocios. Parte 1	50
2.3 Plan de Negocios. Parte 2	53
I. Identificación del mercado.....	53
II Mercadeo	59
III. Estructura organizacional	69
IV. Estudio técnico	72
V. Gestión financiera	95

Capítulo 3

Escuela política para mujeres ahorradoras	110
3.1 Enfoque de género	110
3.2 Armando redes	118
3.3 Espacios de participación ciudadana	120
3.5 ¿Cómo estamos de derechos?	122
3.6 Cine foro: películas resistencias y no violencia: Ghandi, Martin Luther King, el cacero lazo en Argentina.....	129

Introducción

En abril del 2009, el IICA y el programa MIDAS consolidaron un convenio dentro del marco de los proyectos TEP, Territorios Étnicos Productivos, para continuar con la segunda fase del proyecto “Mujeres Ahorradoras en Acción” el cual busca fortalecer los procesos productivos asociativos a través de una metodología con enfoque de género y arraigo a la cultura del ahorro de las participantes del proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción en el municipio de Buenaventura.

Para alcanzar dicho objetivo se propuso desarrollar talleres de capacitación para las mujeres ahorradoras, los cuales están enfocados hacia temas de ahorro, competencias socio empresariales y colectivos empresariales.

La presente cartilla se aborda a través del desarrollo de la metodología del Ciclo de Aprendizaje por Experiencia (CAE), la cual se considera adecuada para que las mujeres desarrollen habilidades y destrezas necesarias para que los diferentes temas sean asimilados por ellas.

Las etapas del CAE se concentran en:

1. La experiencia concreta

Los juegos, ejercicios, dinámicas y trabajos en grupo son técnicas participativas de experimentación activa que permiten el aprendizaje de las mujeres. La experiencia es pensamiento, sentidos; la parte emocional y afectiva, por esta razón, es importante orientar a las mujeres para que partan de su propia experiencia, de sus vivencias.

2. La descripción

El capacitador/ra ayuda a las mujeres a expresar sus emociones, sentimientos y reacciones generadas durante cada actividad. Todo tipo de experiencia acumula energía, la energía necesita ser canalizada y eso se logra compartiendo las experiencias vividas.

3. La interpretación

En esta etapa la información compartida durante la fase de descripción se interpreta, procesa y analiza en busca de razones, causas y factores incidentes para construir conceptos a través de un análisis participativo. El capacitador/ra construye los temas de la clase con la participación de las mujeres, de esta manera genera en ellas identificación y compromiso con los puntos tratados.

4. La generalización

Se construye una conclusión conjunta para reforzar el contenido del tema tratado y así poder relacionarlo con el objetivo del módulo y la sesión. Es importante mantener una conexión permanente entre el contexto global y los aspectos que se identifi-

can a partir de la participación activa de las mujeres.

Las conclusiones se establecen si se tienen claras las razones y la experiencia (Etapa 1), además se identifican aprendizajes importantes y significativos a partir de una situación particular.

5. La aplicación

Los conocimientos y destrezas adquiridos por las mujeres deben ser aplicados por ellas a su propia realidad, a su identidad, familia y empresa/negocio. En este punto se crean los Planes de Acción: lo experimentado + la interpretación = generación de conclusiones, esto sumado con experiencias anteriores propician: "reglas" o "pautas a seguir". El Ciclo de Aprendizaje por Experiencia (CAE) responde a los principios de la educación participativa no formal y sostiene que el aprendizaje se basa en la relación de práctica – teoría – práctica.



Fortalecimiento de la cultura del ahorro y la asociatividad

Con el desarrollo de este módulo se busca una mayor conciencia por parte de las mujeres ahorradoras para fortalecer la cultura del ahorro, la cual habían adquirido en la primera etapa de formación del proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción. De igual forma, se pretende incentivar a las mujeres a desarrollar sus actividades productivas de una manera asociativa o grupal.

El módulo de fortalecimiento al ahorro está compuesto por los siguientes temas o capítulos:

- Plan de vida
- Ahorro
- Asociatividad
- Emprendimiento

1.1 Plan de vida

“La necesidad de ser mejores”



Objetivos

Al finalizar este contenido estarás en capacidad de visualizar y priorizar necesidades a través de la construcción de un plan de vida.

TEMAS A TRATAR

- Diagnóstico situación de vida actual
- Plan de vida a 5 años
- Plan de acción a corto plazo

**Todo continúa con una
RELAJACIÓN**





El tren de la vida

Nos preparamos para iniciar un ejercicio de relajación.

Nos sentamos en posición cómoda, los pies apoyados en el piso, preferiblemente descalzas.

Las manos apoyadas en los muslos, la espalda recta, cerramos los ojos.

Inhalamos profundamente por la nariz, llevamos el aire al estómago... sostenemos (contamos hasta 5) y exhalamos por la nariz. Repetimos este ejercicio de respiración por 3 veces.

Pensemos que vamos en un tren, en el primer vagón de ese tren sólo vas tú... sentada mirando los paisajes por la ventanilla...

¿Qué visualizas? campos verdes... caseríos... pueblos,... ríos,... playas.

Ahora visualiza a las personas que recuerdas que han pasado por tu vida y han dejado huellas...

Identifica los rostros. A quienes recuerdas cerca a ti en tu niñez... en tu adolescencia... en tu juventud... en tu adultez... como fueron las relaciones con esas personas.



Identifica como han afectado tu vida, de los malos momentos haz conciencia en qué te han hecho crecer, qué cambios dio tu vida a partir de ese hecho.

De los momentos gratos, recuerda su sensación, la risa... la paz... la tranquilidad...

Resalta tus mejores cualidades, esas que te han fortalecido y han permitido que hoy estés aquí, sigas aquí, buscando mejorar esas cualidades tuyas, que te hacen mejor persona... que te impulsan... que te fortalecen...

Anuncian la primera parada del tren, la primera estación, tu fortaleza te permitirá dejar en esta estación todo recuerdo desagradable que entorpezca tu desarrollo ahora.

El tren para, se abre la puerta del vagón en el que estás, ves bajar sentimientos desagradables, pueden estar representados en personas, sensaciones no gratas, les dices adiós de tu vida, les dices que ellas también te fortalecieron pero no serán más obstáculo para tu vida, ellas te han acompañado por años, pero hoy tomas la firme



decisión de decirles adiós, de abrirle paso a la esperanza, a lo bueno, a lo que te aporta optimismo, ganas de ser, de seguir...

La puerta del tren se cierra y el tren arranca de nuevo rumbo a otra estación.

Contigo se han quedado los recuerdos y las cosas que te fortalecen, que sacan lo mejor de ti. Repasemos esas mejores cosas... qué es lo que más te gusta de ti en lo físico... qué es lo que más admiran los demás de ti, qué te permite relacionarte con ellas y ellos... cuáles son las características interiores que te han permitido llegar hasta donde estas hoy y que permitirán que sigas mejorando tu calidad de vida, tu paz interior.

Esos buenos recuerdos y esas buenas características de ti, serán tus compañeras de viaje, con las que te apoyarás para planear, para crearte un futuro con cambios.

¿Qué cambios esperas en ese futuro?

¿Cómo te ves en cinco años?, ¿qué edad tendrás? ¿cómo te verás físicamente?, ¿cómo estarán tus hijos? ¿cómo estará tu pareja? ¿cómo será tu casa? ¿cómo estará distribuida? ¿cómo será el orden en tu casa? ¿qué cosas habrá en tu casa? ¿de qué colores? ¿de qué color estará pintada tu casa? ¿cómo serán las relaciones con tu familia, con tus vecinos, con tus amigos y amigas? ¿cómo estará tu negocio?, ¿con quién trabajarás en él? ¿qué progresos habrás hecho en tu negocio?

Ahora movamos lentamente los dedos de los pies, apretemos los músculos de las piernas, sostenemos (contamos hasta tres) y soltamos, repetimos 3 veces.



Movemos los dedos de las manos, empuñamos los dedos, apretamos los músculos de los brazos, sostenemos hasta contar hasta tres... soltamos y repetimos tres veces.

Movemos la cabeza a la izquierda, volvemos al centro a la derecha, volvemos al centro, adelante... volvemos al centro; atrás..volvemos al centro.

Respiramos por la nariz, llevamos el aire hasta el estomago, soltamos fuerte por la boca. Repetimos 3 veces.

Abrimos los ojos.

¿Hacia dónde vas?

Existir significa, construir proyectos en donde hombres y mujeres visualizan las aptitudes con respecto a un futuro deseado de manera individual, familiar y social.



Reflexionando como mujer

Describe cómo te ves en 5 años en cada uno de estos aspectos de tu vida apoyándote en la visualización del ejercicio de relajación.

ÁREAS	5 AÑOS
Mi persona	
Mi formación	
Mi trabajo	
Mi familia	
Mi pareja	
Mis amigos	



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto el cual te permitirá enriquecer tu análisis.

“El proyecto de vida debe favorecer el desarrollo de nuestro ser, facilitar nuestro crecimiento como personas, hacernos mejores. Una vida así es como una vela encendida que mientras se va gastando va llevando a cabo su fin que es dar luz y calor a los que alumbramos, una vela que mientras se va consumiendo se va consumiendo”, Benito Peral.

¿Qué es un plan de vida?

Un plan de vida supone la enumeración de los objetivos que una persona espera lograr a lo largo de su vida y una guía que propone cómo alcanzarlos.

Este plan puede incluir metas personales, laborales, espirituales, profesionales, económicas, etc.

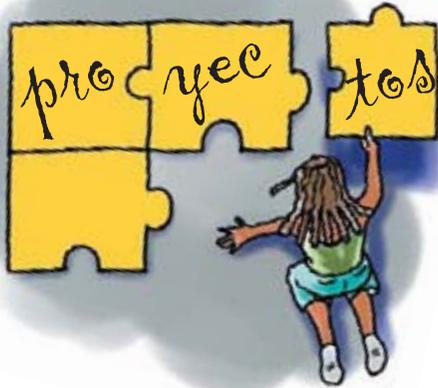


Consejos para construir un plan de vida

- Soñar es el primer paso para planear.
- Tú estás donde tus pensamientos te trajeron e irás donde tus pensamientos te lleven.
- Debes ser flexible para alcanzar las metas propuestas ya que para cumplir un sueño o una meta no siempre se depende de uno mismo.

- Al definir tu plan de vida tienes el derecho de defender lo que piensas, tus intereses, tus sueños, tus ambiciones y tus prioridades.

- Los logros que queremos conseguir deben estar dirigidos a cada una de las áreas de nuestra vida mediante acciones concretas.



Tu proyecto de vida debe tener las siguientes componentes



El siguiente ejemplo te ayudará a construir tu plan de vida.¹

Áreas prioritarias	Metas relacionadas	Tareas y tiempos	Resultados
1. Mi trabajo.	Ser una experta cocinera.	<ul style="list-style-type: none">• Conseguir información de cocina.• Aprender de los que saben. cocinar mejor que yo.• Practicar, practicar, practicar.• Buscar un curso práctico de cocina.• Cocinar cosas nuevas cada semana.	<ul style="list-style-type: none">• Curso de cocina en la tercera semana de mayo.• Dominar cocina autóctona para junio.• Dominar cocina internacional para octubre.



Reflexiona

El plan de vida incluye objetivos a largo plazo, debemos pensar dónde nos gustaría estar dentro de cinco o diez años y diseñar para ello un plan de acción, con pasos y plazos a seguir.

El plan de acción prioriza las acciones más importantes para poder cumplir con las metas propuestas, es el paso previo a la ejecución de una idea.

El plan de acción no sólo debe incluir las cosas que queremos lograr y cómo lograrlas, también debe permitir el análisis de los posibles obstáculos, las consecuencias de las acciones y establecer unos indicadores de cumplimiento de la meta que permitan una revisión en el tiempo.

¹ Adaptado de "Plan de vida – La necesidad de ser mejores". www.slideshare.net



EJERCICIO

De acuerdo al ejemplo anterior, realiza tu plan de acción para lograr el cumplimiento de las metas de tu plan de vida.

Áreas prioritarias

Metas relacionadas

Tareas y tiempos

Resultados

Áreas prioritarias	Metas relacionadas	Tareas y tiempos	Resultados

Diligenciar el siguiente cuadro por cada una de las acciones priorizadas:

¿Cuál es mi sueño?

¿Cuáles son las realidades que favorecen mi sueño?

¿Cuáles son las realidades que obstaculizan mi sueño?

¿Cómo puedo enfrentar las condiciones que obstaculizan mi sueño?

¿Cómo sé que logré lo que quería?



Reflexionando como mujer

Un proyecto de vida es tan importante como los planos para un ingeniero que quiere construir un puente. Sin los planos el puente se puede caer, por eso el momento más importante para el ingeniero es diseñar los planos.

Tener un proyecto de vida significa asumir responsabilidades, implicarse, comprometerse.



Reflexionando como mujer

Al elaborar tu plan de vida puedes identificar necesidades e intereses que te permiten facilitar, alcanzar y desarrollar tus metas.

Al tener un proyecto de vida se persigue lo siguiente:

- Lograr independencia y autonomía total como individuo.
- Tener ideas propias de lo que se quiere en la vida.
- Conocerse a sí mismo.
- Jerarquizar necesidades y establecer prioridades en su vida.
- Conocer tus propias habilidades y desarrollar otras.
- Forjar la voluntad y hacer lo que tú decides.
- Lograr un equilibrio entre la vida familiar, personal, laboral y social.
- Mantener un espíritu de superación.

La persona que carece de proyecto alguno se siente perdida y desubicada.



EJERCICIO

En la siguiente página representa tu plan de vida. (Dibujos, fotos, láminas, etc.)

Mi plan de vida a _____ años



A series of ten horizontal lines for writing, positioned to the right of the illustration strip.

Dinámica el mercadito

Después de desarrollar la dinámica "el mercadito", donde has tenido la oportunidad de participar asumiendo el rol de: productora expositora, vendedora de materias primas, compradora, observadora.

Reflexiona y responde las siguientes preguntas:



- ¿Qué rol asumiste en el desarrollo de la dinámica "mercadito"?
- ¿Qué evento se desarrolló?
- ¿Quiénes podían participar?
- ¿Qué opciones se tenían para adquirir la materia prima para fabricar los productos a exponer?
- ¿Qué opción era la más favorable?
- ¿Por qué?
- ¿Contaban las expositoras con la capacidad y oferta de mercancía para suplir las necesidades de las compradoras?
- ¿Qué estrategias asumieron para suplir los pedidos?
- ¿Fue la mejor opción? ¿Por qué?
- ¿Qué otra estrategia pudieron haber asumido?



1.2 Cultura de ahorro “Es seguro ahorrar”



Objetivos

Al finalizar este contenido estarás en capacidad de:

- Comprender las estrategias de ahorro que te permitirán alcanzar las metas que te propusiste en tu plan de vida.
- Aprenderás a utilizar la herramienta del presupuesto familiar para controlar tus ingresos y gastos familiares.



Aprendiste que el ahorro es una semilla que cultivas hoy para cumplir tus sueños en un futuro.

Ahora aprenderás a optimizar tu ahorro y a descubrir nuevas alternativas de ahorro.

Economía familiar

El hogar puede verse como una empresa pequeña, con diferentes áreas y funciones, por tal motivo puedes verte como una mujer empresaria desarrollando las diferentes actividades que puedes realizar en tu hogar. Entre las áreas en las que te puedes enfocar como empresaria se encuentran las siguientes:



Área administrativa: en la familia pueden presentarse conflictos sobre la manera cómo se gasta el dinero. La responsabilidad más importante en esta área es la de administrar el presupuesto familiar. Para lograr esta tarea puedes hacer un presupuesto donde se registren los ingresos y los gastos de tu familia. También puedes anotar y controlar las facturas de servicio de luz, agua, el colegio de tus hijos y pagos que se tengan pendientes.

Área financiera: la responsabilidad que tienes aquí es la de estudiar cualquier decisión de inversión y la capacidad que tienes de poder endeudarte con un banco (donde tienes que pedir y solicitar el crédito), tienes que conseguir las garantías que te pida el banco y tienes que determinar si tu familia tiene las facilidades para pagar las cuotas del crédito.

Áreas de la salud e higiene: entre las responsabilidades que tienes es la prevención de accidentes, la obtención de la higiene y la atención al desarrollo de tus hijos teniendo como tareas la vigilancia de tus hijos en relación a la utilización de utensilios, el manejo de la lista de vacunas periódicas y el cronograma de revisiones médicas, tener un control de alergias y de enfermedades de los integrantes que vivan en tu hogar.



Área de educación: la principal responsabilidad que tienes en esta área es la de fomentar la educación de tus hijos. Para lograr este objetivo puedes tomar decisiones sobre la selección de colegios de tus hijos, ayudar en los trabajos escolares, enseñarles habilidades personales y comportamientos sociales, puedes observar su conducta y

tomar las medidas necesarias; resolver problemas de convivencia y estimular la comunicación en la familia.



Área de planeación del tiempo libre: en esta área puedes tener unas responsabilidades como la planeación de juegos y actividades para tus hijos y la planificación de salidas familiares. Puedes comprarles juegos y pasatiempos, preparar fiestas de cumpleaños, acompañarlos de compras, planear vacaciones.



Área de nutrición: tienes la responsabilidad de cocinar y administrar los alimentos.



Área de mantenimiento: entre las actividades a cargo están la limpieza e higiene de la casa, el mantenimiento de las instalaciones y la seguridad.



EJERCICIO

Teniendo en cuenta las áreas descritas puedes hacer una lista de las responsabilidades, tareas y actividades que desarrollas en tu hogar.

Área de trabajo	Responsabilidades	Actividades o tareas
Administrativa		
Financiera		
Higiene y salud		
Educación		
Planeación tiempo libre		
Nutrición		
Mantenimiento		



Reflexionando como mujer

La economía familiar tiene que ver con aspectos como la canasta familiar, consumo, ingresos, gastos, ahorro, presupuesto los cuales se adoptan con la realidad de la familia.

La canasta familiar se entiende como el conjunto de servicios y bienes que consume una familia para satisfacer sus necesidades.

Para entender mejor tu economía familiar tienes que pensar día a día como puedes:

- Identificar los distintos tipos de ingreso de tu familia.
- Priorizar los gastos.
- Identificar las opciones de ahorro.
- Usar convenientemente el dinero.
- Llevar control de los ingresos y gastos de tu familia.
- Mejorar el consumo familiar.

Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis.

Presupuesto familiar:

El presupuesto familiar es la cantidad de dinero que necesita tu hogar para satisfacer las necesidades diarias. Lo puedes usar como una herramienta para controlar los ingresos y gastos de tu hogar.

Como todos sabemos, las familias tienen necesidades las cuales se satisfacen con el ingreso de nuestro trabajo y el ingreso de los demás integrantes de nuestro hogar.

Capítulo 1

El siguiente ejemplo te ayudará a construir tu presupuesto familiar.³

Se desarrolla una ficha personal de ingresos del hogar.

Ficha personal de ingresos:

Abuela	Jubilada de ama de casa. \$ 130.000- mensuales
Padre	Taxista. \$ 600.000- mensuales
Madre	Contadora de una sucursal del Banco Nación. \$ 800.000-mensuales
Ana	Empleada contratada por el "Plan Trabajar" de la municipalidad. \$ 200.000 mensuales
INGRESO TOTAL	\$ 1'730.000



1. Se construye el presupuesto familiar

PRESUPUESTO FAMILIAR		
INGRESO TOTAL	170.000	
Impuesto de renta		-25.000
Arriendo		-167.000
Subtotal	1'538.000	
CANASTA FAMILIAR		
Alimentos y bebidas		-600.000
Productos de higiene personal		-25.000
Productos de limpieza		-30.000
Indumentaria		-50.000
Electricidad		-40.000
Gas		-20.000
Agua		-20.000
Teléfono		-35.000
Atención médica y gastos en salud		-150.000
Transporte		-300.000
Educación		-100.000
Equipamiento y funcionamiento del hogar		-20.000
TOTAL DESTINADO A LA CANASTA FAMILIAR		-1'390.000
AHORRO	148.000	



Como puedes ver del ejemplo anterior, con una buena administración de tu presupuesto puedes lograr generar un excedente que es el ahorro familiar.

³ Ejemplo tomado de la página web del "Consejo Superior de Educación Católica"- CONSUDEC (Consudec.org).

PRESUPUESTO FAMILIAR		
INGRESO TOTAL		
Impuesto de renta		
Arriendo		
Subtotal		
CANASTA FAMILIAR		
Alimentos y bebidas		
Productos de higiene personal		
Productos de limpieza		
Indumentaria		
Electricidad		
Gas		
Agua		
Teléfono		
Atención médica y gastos de salud		
Transporte		
Educación		
Equipamiento y funcionamiento del hogar		
TOTAL DESTINADO A LA CANASTA FAMILIAR		
AHORRO		



GASTOS: existen diferentes tipos de gastos:

Gastos fijos: son los gastos obligatorios a los que nos hemos comprometido como los impuestos, arriendos, pagos de matrículas de colegios, etc.

Gastos corrientes: no son obligatorios, pero son necesarios para nuestra vida diaria como alimentación, transporte, vestidos, etc.

Gastos ocasionales: son gastos esporádicos como los gastos médicos, vacaciones, entretenimiento, etc.



EJERCICIO

Construye tu presupuesto según el siguiente ejemplo, donde se clasifican los diferentes gastos.

PRESUPUESTO FAMILIAR

INGRESOS		GASTOS	
Salario 1	\$ 800.000,00	Gastos Fijos	\$ 420.000,00
Salario 2	\$ 300.000,00	Arriendo	\$ 200.000,00
Ayudas familiares		Préstamos	\$ 50.000,00
Rentas		Tarjetas	\$ 50.000,00
Pensiones		Suministros	\$ 20.000,00
Otros ingresos		Impuesto anual	\$ 100.000,00
		Gastos Corrientes	\$ 410.000,00
		Alimentación	\$ 60.000,00
		Transporte	\$ 300.000,00
		Vestuario	\$ 50.000,00
		Gastos Ocasionales	\$ 55.000,00
		Gastos médicos	\$ 20.000,00
		Entretenimiento	\$ 20.000,00
		Otros	\$ 15.000,00
TOTAL INGRESO	\$ 1.100.000,00	TOTAL GASTO	\$ 885.000,00

Según este ejemplo, el presupuesto familiar se encuentra en buen estado, ya que los ingresos son mayores que los gastos, lo cual genera un excedente de \$215.00.000 pesos.

Este excedente lo puedes usar para ahorrar o invertir.

Este es otro modelo de presupuesto que puedes utilizar para diseñar el tuyo.

Consejos para construir un presupuesto familiar

Adquiere un cuaderno donde puedas anotar todos los gastos que se van realizando en tu hogar.



Al anotar tus gastos diarios al final de la semana o del mes puedes apreciar si incrementaron o disminuyeron.

Al analizar todos tus gastos te puedes fijar en los gastos innecesarios y así poderlos reducir.

Haz lo mismo con todas las entradas de dinero que tenga tu familia. Al final de la semana se recomienda sumar tus ingresos y gastos de dinero. Compáralos y ve cuanto te ha sobrado para poder ahorrar



No te desesperes, la primera semana va a ser la más crítica y desesperante pero vale la pena porque de ahí vas a tomar experiencia y en el futuro serás más organizada.

Toma un calendario y anota los gastos que sabes que tienes que pagar en fechas determinadas. Estos pagos son los pagos fijos de tu hogar como el arriendo, la luz, el teléfono, celular, el transporte para el colegio o el trabajo, éstos más la alimentación son nuestros gastos fijos.

Con el calendario también debes anotar tus gastos variables, los cuales se pagan ocasionalmente como impuestos de trabajo, gastos médicos, cumpleaños, vacaciones, seguros de vida.



Todos los gastos los tienes que dividir en función de la fecha en la que se deben pagar. Al realizar el registro de tus gastos confróntalos con los ingresos del hogar para ver cuánto ha sobrado.

Estos ahorros los podremos emplear en actividades como vacaciones o para llevar a cabo algún mantenimiento en nuestra casa, como pisos, pintura, accesorios, etc. También lo puedes destinar para tu negocio familiar.

No te desanimes si el ahorro es poco o nulo, lo importante es que empieces a optimizar el consumo de tu hogar para que transcurrido un tiempo tu hogar pueda alcanzar un ahorro constante.

No te rindas al hacer tu presupuesto. Como lo pudiste apreciar en el inicio del capítulo hacer tu plan de vida es algo difícil, pero es importante. Al igual que tu plan de vida tienes que ser flexible con tu presupuesto, si no funciona cámbialo.



“Toma en cuenta que los valores culturales son un factor que influye en tus decisiones de compra. Muchas veces, por no sentirte menos

ante tus amigos(as), vecinos(as), etc., adquieres productos que no necesitas o que no están al alcance de tus posibilidades económicas, lo que desajusta tu economía familiar.”⁵



Compara precios en las diferentes tiendas de tu sector. Visita algunos lugares para comparar precios antes de que realices tus compras.



Fomenta la cultura del ahorro en tu familia para aprovechar al máximo tus ingresos. Una pequeña cantidad ahorrada se va haciendo grande en el tiempo.

Ahorrar no sólo es guardar dinero con precaución para tus necesidades futuras, también es evitar gastos excesivos. Este ahorro, como pudiste ver, puede venir de tu hogar pero también puede venir de tu negocio.



Recuerda que en tus primeras capacitaciones aprendiste estrategias para ahorrar agua, energía, manejar residuos, reciclar para conservar el mundo en que vivimos. De esta forma ayudas no sólo al medio ambiente sino también a tu ahorro familiar.



EJERCICIO

Responde las siguientes preguntas con respecto al gasto en tu hogar

	Alcantarillado	Electricidad	Teléfono	Acueducto
¿En tu hogar pagan por el servicio que consumen?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
¿En tu hogar se ha logrado algún grado de ahorro en los últimos meses ?	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>
¿Qué estrategias de ahorro has utilizado para lograr los ahorros conseguidos?
¿Cómo se elimina la basura en tu hogar?	La recogen los servicios de aseo La queman La entierran La tiran al río, caño, al patio, lote, zanja o baldío La recoge un servicio informal (zorra, carreta, etc.)			
¿Qué estrategias de reciclaje has utilizado en tu hogar?			



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento



Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis:

Del ingreso de nuestras ganancias o ingresos adicionales debemos destinar una parte para prever futuros gastos, realizar nuevas inversiones y adquirir herramientas o insumos que en el largo plazo nos permitirán capitalizar la empresa/negocio. Este ejercicio lo conocemos como ahorro y lo podemos hacer diario, semanal, quincenal, mensual, dependiendo del tipo de negocio, la cantidad de ventas y los movimientos. Podemos empezar ahorrando en una alcancía y nos fijamos una cuota diaria o semanal mínima y luego lo más indicado es llevarlo a un banco que es el lugar más seguro, lo que además nos permite utilizar sus servicios financieros.

Ahorro y crédito

Para las mujeres con escasos recursos, endeudarse suele ser más riesgoso que ahorrar. Por ejemplo⁶, “una mujer podría ahorrar o endeudarse para financiar la compra de una máquina de coser. Si su hijo se enferma, los ahorros podrían usarse para pagar las medicinas, pero pagar la deuda impediría que se adquiriera el tratamiento médico”.

No todas las mujeres están en la capacidad de endeudarse o pueden adquirir un crédito, pero todas tienen la capacidad de ahorrar, además, tener tus ahorros en el banco puede generar intereses. Por último, el ahorro es voluntario, mientras que si te endeudas, tendrás una obligación de pagar el crédito.

Por estas razones el ahorro es, a veces, la mejor opción para las mujeres de escasos recursos.



⁶ Tomado de Rebecca M, “Mujeres, Microfinanzas y Ahorro: Lecciones y propuestas”



EJERCICIO

Has utilizado alguna vez tus ahorros para:

	SI	NO
Capital de trabajo para tu negocio	_____	_____
Nacimiento de un hijo	_____	_____
Gastos escolares	_____	_____
Reparaciones en la casa	_____	_____
Pago de servicios	_____	_____
Alguna enfermedad	_____	_____
Financiar compras para el hogar	_____	_____
Celebraciones	_____	_____
Aprovechar alguna oportunidad de inversión	_____	_____
¿Lo has prestado?	_____	_____
Otros



Reflexionando como mujer

¿Por qué es importante tener los ahorros en un banco?

- Porque te permite conservar tu dinero ante presiones diarias de tus hijos, pareja, familiares, vecinos para gastos de ropa, juegos, regalos o préstamos. Con el dinero en el banco estas presiones son más fáciles de resistir.
- Al ahorrar una cantidad fija diaria te ayuda a tener una disciplina con los depósitos.
- Puedes acceder al pago de intereses.
- Puedes empezar a tener una historia financiera, ya que tener una cuenta (corriente o de ahorros) te permite ser conocida en el banco.
- Ofrecen mayor seguridad ya que están regulados por la mayoría de países.

¿Qué puedes hacer para ahorrar?

- Fijar metas a corto y largo plazo. Fíjate bien en lo que planeaste en tu plan de vida.
- Establece un monto para que ahorres mensualmente una porción de tus ingresos.
- Establece las prioridades de tus gastos. Piensa muy bien antes de comprar algo. ¿Realmente necesitas lo que vas a comprar?
- Lleva semanalmente o mensualmente tu presupuesto.



1.3 Asociatividad

Objetivos:

- Conformación de grupos asociativos de trabajo como alternativa al trabajo individual e independiente.
- Alimentar los criterios que le permitan a las mujeres participantes, descartar caminos y vislumbrar soluciones de emprendimiento.
- Desarrollar habilidades para la generación de ideas creativas en los procesos de formación de los GAADES.

Después de haber participado en la dinámica en la cual dramatizaste situaciones que representan asociatividad y de tu participación en la elaboración del concepto de ASOCIATIVIDAD, compara tu definición con la que a continuación presentamos:



ASOCIATIVIDAD es la unión voluntaria de iniciativas y recursos por parte de un grupo de personas (mujeres), alrededor de objetivos comunes. Este proceso exige compromiso, persistencia y disciplina; es trabajar cooperativamente, en alianza, en conjunto para obtener mejores resultados.

Con base a la definición presentada y analizada en clase, organízate en grupos de trabajo y relaciona:



Objetivos de la asociatividad

¿Qué ventajas encuentras al trabajar en asociatividad?

¿Cuáles consideras que son los principales obstáculos para lograr la asociatividad?



Después de participar en la dinámica, cada grupo propone una idea de asociatividad que pueda ser asumida por las empresarias de una misma línea de producción.

¿Cuáles características en común tienes con las mujeres participantes de estas historias?



Despertando el efecto "CONTAGIO"

Después de compartir los videos y/o lecturas de experiencias exitosas asociativas de mujeres, reflexiona y contesta lo siguiente:

¿Cuál de las experiencias expuestas te gustó más?

¿Qué aspectos te atraen de esa historia?

¿Qué características se destacan en las mujeres protagonistas de estas historias?



Reflexionando como mujer

- Para ser emprendedora es necesario reconocer nuestras capacidades y retos.
- El auto-conocimiento es básico para evitar tropiezos y aprovechar oportunidades.
- Para avanzar en el auto-conocimiento es necesario respondernos a los siguientes interrogantes:

¿Quién soy? ¿qué podría hacer para mejorar? ¿cómo me siento? ¿cuáles son mis proyectos?

Estas respuestas las encontrarás desarrollando el siguiente ejercicio, pero primero empecemos con una lectura:



El Yo

- Una mujer estaba agonizando, de pronto, tuvo la sensación de que era llevada al cielo.
- ¿Quién eres? Dijo una voz.
- Soy la mujer del Alcalde, respondió ella.
- Te he preguntado quién eres, no con quién estas casada.
- Soy la madre de cuatro hijos.
- Te he preguntado quién eres no cuántos hijos tienes.
- Soy una maestra de escuela.
- Te he preguntado quién eres no cuál es tu profesión.

Y así sucesivamente, respondiera lo que respondiera, no parecía poder dar una respuesta satisfactoria a la pregunta ¿quién eres?

Evidentemente, no consiguió pasar el examen y fue enviada de nuevo a la tierra. Cuando se recuperó de su enfermedad, tomó la determinación de averiguar quién era y todo fue diferente.

Autor: Antony de Melo.



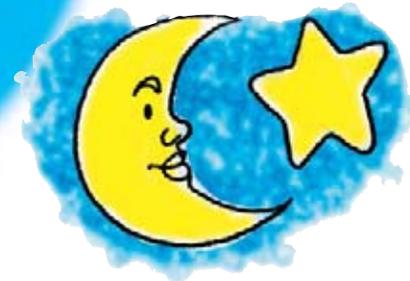
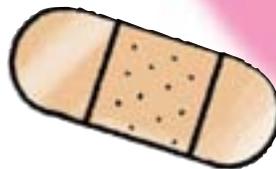


Ejercicio:

Construye tu mándala personal

(Partir en cuatro partes una circunferencia, a cada cuadrante asígnale una de estas cuatro categorías).

- Atributos de los que me siento orgullosa.
- Características personales que facilitan mi relación con otras personas.
- Características que debo mejorar o manejar y que constituyen retos personales.
- Mis sueños.



Después de haberte tomado un tiempo para analizarte y diligenciar el anterior mándala, haz tu Credo PERSONAL, lo leerás a diario y modificarás cuando lo consideres conveniente, es una herramienta de apoyo para no desfallecer en la consecución de tus metas.

Yo

con atributos como

Los cuales me llenan de orgullo, además, con características como

Que han permitido relacionarme, aportar, querer, ser querida, con plena conciencia y con aspectos como

Que han y pueden obstaculizar caminos en mi desarrollo personal, por tanto, debo trabajar en mejorarlos o manejarlos, sé que puedo lograr los sueños y planes que harán más feliz mi vida



1.4 Taller de asociatividad



Objetivos

- Evidenciar los beneficios, las coincidencias, las responsabilidades y las barreras de los procesos asociativos.
- Determinación de propuestas de asociatividad planteadas por las participantes

Análisis del caso

“Microempresa de aromáticas y plantas medicinales”



A Carlos, un inquieto joven del barrio La María en la ciudad de Santander de Quilichao, en el departamento del Cauca, le rondaba desde hace algún tiempo la idea de asociar a sus familiares y vecinos para generar una microempresa de producción de aromáticas y plantas medicinales que sus padres y vecinos utilizaban para curar diferentes quebrantos de salud.

En una ocasión asistió al tratamiento practicado por uno de sus tíos para el primo Juan quien padecía de fiebres elevadas; le agradó encontrarse con la sorpresa que tras la utilización del sumo de verdolaga su primo estabilizaba la temperatura corporal rápidamente. En ese momento entabló una conversación con su tío acerca de los secretos que guardaba sobre el uso de las plantas en tratamiento de las enfermedades; su tío, al escuchar las preguntas planteadas por Carlos, le explicó que no guardaba secreto alguno sobre la medicina natural, que todo lo que conocía sobre los beneficios de las flores de violeta o de sauco, de los extractos de verdolaga o caña agria, sobre aromáticas de coca, de toronjil, de limoncillo, de yerbabuena, entre otros, estaba a disposición de quienes lo quisieran utilizar; pero también le recalco que lo que sucedía era que las cosas de la modernidad y de la comodidad habían desplazado estos

conocimientos ancestrales y, además, en las ciudades no se tenía fácil acceso a este tipo de plantas.

Con base en esta información, Carlos le propuso a sus familiares y vecinos la creación de una empresa que produzca aromáticas y plantas medicinales que ayudarían a las personas de los centros urbanos a aliviar algunas dolencias, además, todos trabajarían en la microempresa generando ingresos adicionales para sus familias. El discurso de Carlos fue tan convincente que todos los asistentes a la reunión demostraron disponibilidad para asociarse y construir la microempresa.



Tomada la decisión, cada uno de los socios concretó su aporte al proyecto. Don Pedro que tenía un gran solar sin utilizar lo ofreció para el cultivo de aromáticas y plantas medicinales. Don Miguel y sus cuatro hermanos, que también se interesaron en el cuento, no poseían tierra para cultivar pero ofrecieron su mano de obra; doña Esperanza ofreció el planchón de su casa para deshidratar las plantas; doña Otilia ofreció una habitación de su casa para triturar y empacar las aromáticas; don Faustino se ofreció a hacer un recorrido por las tiendas y cafeterías de la ciudad en su motocicleta para vender las aromáticas y las plantas medicinales.

De esta manera transcurrieron los primeros meses del proyecto y el solar de don Pedro se vio frondoso de plantas aromáticas y medicinales que los asociados habían llevado para sembrar; don Miguel y sus hermanos asistían laboriosamente al cultivo, lo deshiebaban y lo abonaban; doña Esperanza se encargaba de secar las plantas cosechadas y entregárselas a doña Otilia para que las triturara y las empacara en las bolsitas de plástico que Carlos compraba en una distribuidora del Municipio con los recursos que habían aportado los asociados según lo acordado; y don Faustino vendía las bolsitas en las tiendas y cafeterías de la ciudad, tal como se había pactado.

Con el paso de los días los dueños de las tiendas y cafeterías que conocían a don Faustino mostraban gran interés en apoyar la iniciativa productiva, pero quienes no lo conocían le encaraban con los precios ofrecidos por otras empresas productoras de aromáticas y disminuían la compra condicionándola a disminuir el precio ofrecido por la microempresa, a cambiar el tipo de empaque, contar con registro sanitario y código de barras; algunos de sus clientes le exigían facturas para poder comprarle, pero el proyecto no había contemplado estos

factores; además, le recalcan que las bolsitas de plástico se humedecían y deterioraban la calidad de las hierbas empacadas.

Los hermanos de don Miguel dejaron de asistir a la plantación porque tenían otras labores para conseguir el diario vivir de sus familias. De esta manera fueron surgiendo rumores entre los asociados sobre el mal manejo de los recursos entregados a Carlos, quien a parte del trabajo en el proyecto había emprendido con su esposa un negocio familiar de producción de pollos para obtener recursos y mantener a su familia; algunos asociados decían que estaba utilizando el dinero entregado para comprar alimento concentrado para alimentar a sus pollos.

Doña Esperanza decía que la temporada invernal le dificultaba secar las hierbas y que ella no tenía tiempo para estarlas sacando al sol y protegiendo de la lluvia cada vez que cambiara el clima; en varias ocasiones las hierbas se llenaron de hongos y se deterioraron a causa de estos inconvenientes. En una ocasión que don Faustino advirtió que necesitaba producto para atender los pedidos, doña Esperanza despachó unas hierbas contaminadas con hongos y los clientes reviraron por la calidad del producto.

Así se fueron presentando discordias entre los asociados y terminaron por abandonar el proyecto en el que Carlos había invertido tantos esfuerzos y que estaba a punto de ser beneficiado con recursos de una ONG para la adquisición de una máquina empacadora de aromáticas en papel filtro gracias a un proyecto que él había formulado.



Después de analizar el caso anterior, dramatizado por un grupo de compañeras, aportamos a través de una lluvia de ideas los elementos de análisis del caso.

¿Cuáles de los elementos citados son causa?

¿Cuáles de los elementos citados son consecuencia y de qué factor?

Se entrega a cada participante copia del siguiente cuestionario.

a) ¿Cuál es el beneficio concreto que estoy buscando al asociarme?

b) ¿Cuál es la disponibilidad de tiempo que poseo realmente para pertenecer a un proceso asociativo?

c) ¿Cuál es la coincidencia existente entre las unidades de negocio individuales?

d) ¿Es posible utilizar las coincidencias para potenciar actividades conjuntas?

e) ¿Qué tipo de conocimientos se requieren adquirir para potenciar el proceso?

f) ¿La distribución geográfica puede incidir en la posibilidad de mantener constante encuentro y comunicación permanente entre las asociadas sin generar costos elevados en dinero, tiempo y/o esfuerzo físico?

g) ¿Cuál es el nicho de mercado específico al que se busca llegar con el producto o servicio que se va a producir o prestar?

h) ¿Cuáles son los factores de innovación que tiene el producto o servicio que le hagan tener posibilidades en el mercado?

OBSERVACIONES:

El resultado del cruce de la información entre cada una de las integrantes de cada GAADES, será retomado en las sesiones de Estructura Organizacional.

1.5 Emprendimiento



EJERCICIO

¿Qué entiendes por emprendimiento?

Alimenta tu definición con los criterios y planteamientos hechos en clase a través de lluvia de ideas.



Reflexionando como mujer

Debemos tener en cuenta que no se puede definir exactamente el perfil de una persona emprendedora.

La persona emprendedora es un ser humano diferente, no hay dos personas iguales, por tanto resulta difícil definir un perfil típico de emprendedora.

Sin embargo hay unas condiciones comunes en las personas emprendedoras:

Con sus acciones logran obtener lo que se proponen.

¿Qué características personales facilitan esta condición?



¿Qué características personales obstaculizan esta condición?

Ante un problema no ven sólo limitaciones, sino también, alternativas de solución.

¿Qué características personales facilitan esta condición?





¿Qué características personales obstaculizan esta condición?



Analizan diferentes opciones antes de tomar una decisión.

¿Qué características personales facilitan esta condición?



¿Qué características personales obstaculizan esta condición?

No se dejan abatir por las dificultades, persisten.

¿Qué características personales facilitan esta condición?



Son creativas y recursivas.

¿Qué características personales facilitan esta condición?

¿Qué características personales obstaculizan esta condición?



¿Qué características personales obstaculizan esta condición?



Capítulo 1

Diligencio el siguiente cuadro, identificando mis saberes y experiencia en las áreas de producción, comercialización y servicios.

Producción	Comercialización	Servicios

Con base en los ejercicios desarrollados, me reúno con mis compañeras, oficializamos la formación de nuestro **GAADES** (Grupo de Apoyo al Ahorro y Desarrollo Socio Empresarial) y decidimos nuestro objeto social.

Nombre del GAADES

Objeto social

No. de integrantes

Nombre de las integrantes

Taller de asociatividad





Desarrollo competencias socio empresariales

iii Felicitaciones !!!

Si te encuentras iniciando este módulo, significa que has asumido el reto de trabajar desde lo asociativo y tienes, junto con tus _____ socias, tu GAADES identificado.



Reflexionando como mujer

Recuerda el significado de la sigla **G A A D E S**: (Grupo de Apoyo al Ahorro y Desarrollo Socioempresarial).

Nuestro **GAADES** se llama:

Lo conformamos: (escribe el nombre completo de cada una de las compañeras que conforman el GAADES).

¿Qué actividad económica u objeto social desarrollaremos?

Si ya tienen claro el nombre de las socias del GAADES y la actividad económica a la que se dedicarán, entonces tienen gran parte de los elementos para dar inicio a una empresa asociativa.

¿Qué se entiende por empresa?

Es una unidad de producción que generará ingresos y utilidades a partir de la venta de bienes o servicios que satisfacen las necesidades de unos clientes o consumidores, involucrando para ello capital, trabajo y recursos.

Clasificación de las empresas:

De acuerdo a su capital:



Además, se pueden clasificar según el sector de actividad:



La microempresa



La microempresa o micronegocio es una pequeña unidad productiva que puede ser de producción, de comercialización o de servicios. Éstas son de baja productividad y bajo capital. Por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia del propietario o la propietaria.



Reflexionando como mujer

Para crecer, la microempresa debe tener un mejor acceso a los recursos, personal calificado, acceso al crédito y apoyo institucional.

“Millones de microempresarios y microempresarias son el gran potencial de los mercados presentes y futuros y la mayor y mejor alternativa para propiciar la inclusión social y el desarrollo económico de nuestro continente. El sueño del negocio propio y el emprendimiento del pequeño son la expresión de la libre iniciativa y la democracia de las oportunidades y por lo tanto, la herramienta más cercana que tenemos para luchar contra la pobreza, la marginalidad y la desesperanza, males que aquejan a buena parte de los pueblos de América, pueblos llamados a unir y compartir sus problemas y sus soluciones”.⁷

⁷ María Lucía Castrillón Simmonds. Gerente de la Corporación para el Desarrollo de las Microempresas - CDM -



Características de las microempresas



Pequeña escala

- Las actividades de las microempresas son pequeñas debido a la escasa disponibilidad de capital fijo y materias primas.

Uso intensivo de mano de obra

- Al contar con poca tecnología y maquinaria para desarrollar los procesos de producción el negocio basa todo su desarrollo en el uso de mano de obra mecánica.

Escasa división del trabajo

- Una persona puede efectuar diversas actividades en el negocio, desde los procesos productivos hasta los administrativos.

Baja productividad

- Por la falta de recursos tanto humanos como técnicos, el desarrollo de productos es reducido y en ocasiones de baja calidad.

Bajas normas administrativas

- Las empresarias y empresarios tienen poco conocimiento de las normas e instrumentos teóricos en temas administrativos y contables.

Carácter familiar

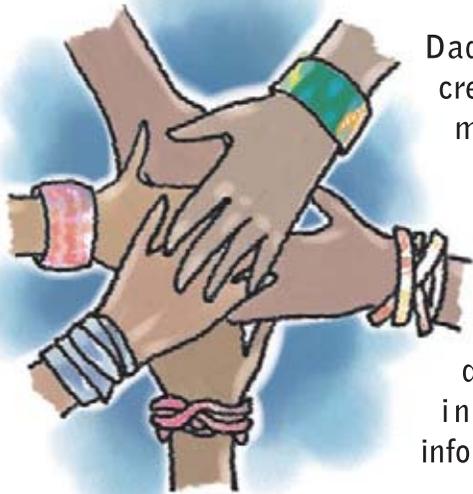
- Cuenta con pocos trabajadores y no se costea el aporte de mano de obra de los integrantes de la familia.

Escasas oportunidades de acceso al capital

- Tienen acceso restringido a fuentes de financiación, dadas las altas exigencias de garantías y las condiciones económicas.

Otros

- Bajos niveles de asociatividad.
- Altos niveles de informalidad.



Dadas estas características, el crecimiento y desarrollo de las microempresas se convierte en un reto no sólo para la empresaria o empresario, sino para el gobierno e instituciones cuyas intervenciones están encaminadas a lograr una distribución más equitativa del ingreso y reducción de la informalidad.

Una de las principales herramientas que puede permitir este cambio, es la ASOCIATIVIDAD y en ese camino han dado un paso importante, ya tienen constituido su iGAADES!



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis

¿Qué se entiende por asociación?

Es una estrategia colectiva, entre empresas pequeñas, que puede adoptar diferentes formas organizativas, donde cada empresaria(o) participante puede mantener su independencia y

autonomía gerencial y decide voluntariamente hacer parte de un esfuerzo conjunto con otras empresarias en la búsqueda de un objetivo común.

Objetivos de asociarse:

- Compartir riesgos
- Disminuir costos
- Acceso a fuentes de financiamiento
- Compras conjuntas
- Inversiones conjuntas
- Economías de escala
- Aumentar el poder de negociación
- Acceso a tecnologías o productos
- Capacitaciones conjuntas
- Apertura de nuevos mercados
- Lanzamiento de nuevos productos



Reflexionando como mujer

Así como se evidencian muchos beneficios al asociarse, también hay enemigos de la asociatividad a los cuales debemos estar atentas, abiertas al cambio, generar alertas y comunicaciones constantes para resolver a tiempo los inconvenientes que esto pueda generar.

- Poca disposición a la cooperación
- Desconfianza
- Poca apoyo institucional
- Conocimiento escaso de otras experiencias asociativas exitosas
- Reglas de juego no definidas claramente desde el principio
- Ausencia de una dirección administrativa que genere cohesión

Bien... Ya con un GAADES conformado y una actividad productiva clara, comprobamos que estamos aterrizando el sueño de una empresa asociativa.

Para concluir, aterrizar y viabilizar este sueño utilizaremos la herramienta del **PLAN DE NEGOCIOS**.

2.1 Plan de Negocios

¿Qué se entiende por un Plan de Negocios?

Recuerda que un Plan de Negocios es un documento que especifica por escrito un negocio. En él se expone el propósito de una empresa; es un documento vivo dado que debe actualizarse constantemente para reflejar cambios no previstos. Internamente sirve para planear y administrar y externamente para mostrar y vender nuestro negocio.



Estructura de un Plan de Negocios



1. Información general:

- Origen y motivación de la idea (antecedentes y justificación).
- Objeto social.
- Objetivo.
- Nombre GAADES.
- Sigla.
- Integrantes: nombres, cédulas, teléfonos, direcciones.
- Dirección, teléfono contacto, barrio, comuna, donde funcionará el GAADES.
- Expectativa económica de cada una de las integrantes.

- Aporte en dinero y especie de cada una de las integrantes.
- Factores de riesgo, debilidades y amenazas del negocio.

2. Identificación del mercado y mercadeo

- Necesidades, satisfactorios y sustitutos.
- Segmento del mercado: persona.
- **Competencia:** mercado que satisface, participación, situación de la mezcla comercial: producto, precio, distribución, promoción.
- Estudio de mercado.
- Definición de mercado, mercadeo, demanda, oferta, consumidores.
 - **Cinco P's** del mercado.
 - **Producto:** características (técnicas, presentación, empaque) que respondan a las necesidades identificadas del mercado.
 - **Promoción:** promocionales y qué se busca
 - **Plaza:** en dónde se va a distribuir, cuáles son los canales de distribución, costos, estrategias de atención y promoción.
 - **Precio:** costos materias primas, insumos, diferidos, promoción, plaza.
- Exclusividad del producto respecto a otros productos o servicios del mercado.



Productos: precio unitario interno, costo unitario, segmento de mercado cuantificado, precio del mercado, estrategias promocionales, primera evaluación de viabilidad.

3. Estudio técnico

- Proceso de producción flujograma de proceso y tiempo.
- Materias primas, insumos y proveedores; política de inventarios.
- Análisis de la capacidad instalada: maquinaria, equipo y tecnología requeridos, conocimientos, aspectos legales, gestión de calidad.
- Instalaciones físicas: distribución de la planta, capacidad de producción, gestión de calidad.
- Condiciones de producción: medio ambiente, seguridad laboral, gestión de calidad.

4. Estructura organizacional

- Determinación de principios organizacionales: determinar los valores de la organización y los públicos (socios, proveedores, clientes, instituciones, medio ambiente, etc.) con los que se tenga contacto directo e indirecto.
- Cruzar los principios con los respectivos públicos.
- Determinar la Misión y Visión.
- Cultura organizacional: estilo de dirección, organigrama (nombre del cargo, función, responsabilidad), saberes y talentos, marco ético de convivencia (reglas), reconocimientos; ceremonias o celebraciones, política salarial, horarios.

5. Estudio y planeación financiero

- Inversión necesaria.
- Capital de trabajo (ahorro, incentivo, necesidad de crédito u otros).
- Punto de equilibrio.
- Rentabilidad estimada.
- Inversión fija.
- Inversión diferida.
- Estado de resultados.
- Flujo de caja.

Producto: inversión necesaria, fuentes de financiación para el montaje del negocio, guía para investigación financiera, balance general, flujo de caja, estado de resultados.





Reflexionando como mujer

¿Por qué es importante realizar el plan de negocios?

Porque es la ruta para trazar tu negocio.

Porque es la carta de presentación externa, para bancos y posibles financiadores.

Porque es la brújula administrativa de la dirección.

2.2 Plan de Negocios. PARTE 1



EJERCICIO

Diligencio de forma individual las siguientes preguntas, sobre las cuales reflexionaré después de forma colectiva con las socias de mi GAADES.

Origen y motivación de la idea (antecedentes y justificación)

¿Qué me motivó a hacer parte de la asociación?

¿Qué nos motivó a escoger la actividad a desarrollar en la asociación?

¿Cuál es mi negocio individual?

¿La actividad en la asociación complementará en algo mi negocio individual?

¿Por qué?



Expectativa económica mensual derivada de mi actividad en la asociación.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total
Horas diarias a invertir en la asociación								
Jornada AM o PM								
Total horas a invertir en la asociación al mes								

- ¿Cuál pienso que podría ser el objetivo de nuestra asociación?
- ¿Dónde podría funcionar la sede de nuestra asociación?
- ¿Qué aporte en dinero diferente al incentivo del programa y la meta de ahorro, estarías dispuesta a aportar para el desarrollo de la asociación?
- ¿Qué aportes en especie puedes aportar para el desarrollo de la asociación?

En la sesión de asesoría diligencia con las integrantes de tu GAADES, la siguiente información de diagnóstico del nuevo negocio asociativo.

Diagnóstico de factores de éxito internos

ASPECTOS	FORTALEZAS	DEBILIDADES	IMPACTO

Diagnóstico de factores externos

ASPECTOS	OPORTUNIDADES	AMENAZAS	IMPACTO

2.3 Plan de Negocios. PARTE 2

I. Identificación del mercado

OBJETIVO

- Identificar necesidades y los medios para satisfacerlas.
- Identificar las necesidades que nuestro producto o servicio resuelve.
- Identificar los medios de satisfacción sustitutos de nuestro producto o servicio.
- Identificar el segmento del mercado (primera P del mercado: persona).



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis.

Se entiende como MERCADO el total de personas cuyas necesidades se pueden satisfacer con los productos o servicios que ofrecemos.

Por tanto la identificación del mercado nos lleva a encontrar la primera P del mercado, la persona o cliente de nuestra asociación.

Necesidades y medios para satisfacerlos

¿Qué entendemos por necesidades?

Las necesidades han sido las mismas a través de los tiempos, son pocas, delimitadas y constantes en todo tiempo y cultura, definen lo humano y pueden concretarse en:

SUBSISTENCIA



PROTECCIÓN



AFECTO

ENTENDIMIENTO



PARTICIPACIÓN

CREACIÓN



IDENTIDAD



LIBERTAD



OCIO.



Los medios de satisfacción: son construcciones que pueden o no involucrar bienes económicos, varían con el tiempo y la cultura, y permiten satisfacer las necesidades.

Un mismo medio puede resolver una o varias necesidades.



EJERCICIO

Se plantea el supuesto de hacer un paseo de 5 días al campo, acamparemos en varios lugares y debemos hacer la lista de 10 cosas básicas que debemos llevar a esa excursión.

El facilitador (a) escribirá en el tablero o papelógrafo.

Al tener el listado que, probablemente, contendrá más de 10 artículos, guiaremos la discusión para eliminar algunos y dejar la cantidad acordada.

Se intentará indicar qué cosas de la lista son necesidades y cuáles son los medios para satisfacerlos, reforzando de esta forma el concepto de necesidades y medios para satisfacerlos.



ARTÍCULOS PARA LA EXCURSIÓN	NECESIDAD	MEDIO PARA SATISFACERLO

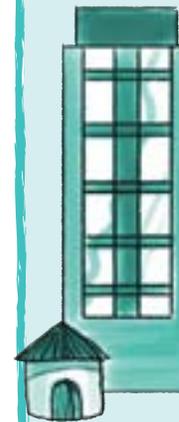
Con la claridad entre medios de satisfacción y necesidades, realiza de forma individual el siguiente ejercicio, el cual se discutirá luego, de forma colectiva, en la sesión de asesoría de mi GAADES.

¿Qué producto ofrecerá a la comunidad nuestra asociación?

¿Qué necesidad o necesidades resuelve este producto?

¿Qué otros productos en el mercado pueden sustituir nuestro producto y por qué resuelven la misma necesidad?

Segmento del mercado: persona



Por capacidades, por tiempo y por recursos sería imposible atender todo el mercado con nuestro producto, por tanto debemos segmentar el mercado.

La segmentación de mercado es el proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños que tengan características y necesidades semejantes.

Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de mercadeo. Es decir, probablemente tendrán las mismas reacciones acerca de determinado producto

Ejemplo:

El mercado del calzado lo constituyen el total de personas que usan zapatos.

Pero existen diferentes tipos de zapatos, de cuero, deportivos y estos a su vez pueden ser usados por hombres, mujeres, niños, etc.

Luego, si mi producto son zapatos deportivos, mi segmento de mercado serán las personas que hacen deporte o que visten informalmente y usan tenis regularmente.



Los requisitos para una buena segmentación son:

Homogeneidad en el segmento (grupos de características similares).



Heterogeneidad entre segmentos (cada segmento identificado debe tener características diferentes).



Estabilidad de segmentos (permanencia, continuidad).

Los segmentos deben ser identificables y medibles (fácil de ubicar y contar).

Los segmentos deben ser accesibles y manejables (se puede llegar a ellos).

Los segmentos deben ser lo suficientemente grandes como para ser rentables (deben ser por lo menos mayores a la cantidad que esperamos vender).

Los beneficios de la segmentación de mercados pueden ser:

Identificar las necesidades más específicas.

Focalizar mejor la estrategia de mercadeo.

Optimizar el uso de los recursos empresariales de publicidad, producción, logística, toma de decisiones.

Aumentar las posibilidades de crecer rápidamente al especializarse en segmentos del mercado específicos.



Ya tienes claro que es un segmento de mercado.

Ahora trata de determinar cuál es el segmento del mercado al cual debe dirigir sus esfuerzos tu asociación:

En el tema anterior lograron definir las necesidades que satisface el producto que ofrecerá tu asociación, entonces responde lo siguiente:

Análisis geográfico y demográfico

¿En qué lugar están ubicados los integrantes de este segmento (barrios y comunas y lugares específicos si es el caso)?



¿Qué etnia predomina?

¿Son personas de la región o no tienen permanencia fija en la región?

¿Cómo es el clima en la región y cómo afectaría el llegar a este segmento?



¿Qué rango de edad tienen las personas de este segmento?

¿De qué sexo son las personas de este segmento?

¿Qué nivel de ingresos tienen las personas de este segmento?

¿Qué nivel educativo?



¿Qué religiones?

¿Qué puedo identificar del estilo de vida del segmento del mercado (involucra valores, personalidad, actitudes)?

¿Qué hábitos de consumo tienen (cada cuanto compran este producto o servicio)?

¿Dónde lo adquieren?



¿Qué factores diferentes al producto hacen que tomen la decisión de adquirirlo? (por economía de tiempo, por facilidad de estacionamiento, por variedad, facilidad de transporte, calidad en la atención, ofertas, etc.)

Variables de comportamiento

¿Qué situaciones pueden llevarlos a tomar la decisión de consumir un producto? (la presentación, el empaque, la forma de distribución)

¿Qué tan fieles pueden ser a la marca o producto que usan en el momento y qué satisface la necesidad al igual que nuestro producto?

¿Qué cantidad de personas, posibles compradoras, conforman este segmento?



Puedes investigar estas preguntas de forma individual y compartir la reflexión en las sesiones de asesoría de tu GAADES



La competencia en el mercado



Reflexionando como mujer

Existe competencia cuando diferentes proveedores con un producto o servicio similar lo ofrecen ante un mismo grupo de consumidores.



Para poder determinar cuantitativa y cualitativamente mi cliente, debo conocer a mi competencia. Para ello investigo y resuelvo el siguiente análisis de mercado:

En el segmento de mercado escogido ¿cuáles son mis

competidores?

¿Cuál es la participación de ellos en el mercado?

¿Dónde están ubicados?

¿Qué canal de distribución utilizan?

¿Qué precio tiene su producto?

¿Qué presentación tiene su producto?

¿Hay espacio en este mercado objetivo?

¿En qué podría diferenciarse mi producto?

¿Cómo se siente el mercado respecto al producto actual?

¿Qué esperan los clientes de este producto?

¿Cuál podría ser mi ventaja competitiva?



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ten presente los siguientes términos:



Mercado: total de personas cuyas necesidades se pueden satisfacer con la compra de nuestro producto o servicio.



Mercadeo: estrategia que me permite descubrir los productos o servicios que satisfacen las necesidades de los clientes.



Segmentar mercado: división homogénea del mercado para concentrar las estrategias de mercadeo en un solo tipo de cliente o consumidor.



Cientela: parte del segmento del mercado que efectivamente comprará nuestros productos o servicios.



EJERCICIO

Con base en la definición de clientela y en el estudio de mercado efectuado en el punto anterior, define con el apoyo de tu asesor(a) la clientela:

Cantidad:

Cualidades de nuestra futura clientela:

.....

.....

.....

.....

Con apoyo de tu asesor(a) realiza un diagnóstico de los resultados del estudio del mercado y determina la clientela. Alimenta el cuadro de factores de éxito y riesgo internos y externos.

II. Mercadeo

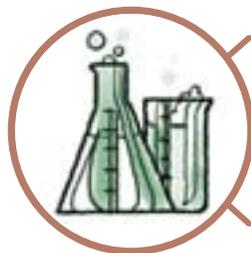


Reflexionando como mujer

Mercadeo es el proceso de planeación y ejecución de estrategias que involucran el producto, precio, promoción y plaza de bienes o servicios que permite crear un intercambio en el mercado, que satisfaga las necesidades de la clientela y los objetivos de la organización.

Es todo aquello tangible o intangible (bien o servicio) que se ofrece a un mercado para su adquisición, uso o consumo, y que puede satisfacer una necesidad o un deseo.

Las decisiones respecto a este punto incluyen:



La formulación: la receta del producto o servicio según la línea o líneas priorizadas de acuerdo a los requerimientos del mercado.



Presentación del producto: involucra el tamaño, forma, peso, unidad de medida.



Tu Marca

El desarrollo específico de marca: que identificar al producto en el mercado, involucra diseño del logotipo y posible registro para protección del diseño.



Las características del empaque: que tiene la función de proteger al producto y atraer al cliente. El empaque debe ser apto para protegerlo del medio ambiente, atractivo, práctico y dentro de lo posible reutilizable.



Etiquetado: con la información de la empresa, teléfono, dirección, fecha de vencimiento, fecha del empaque.



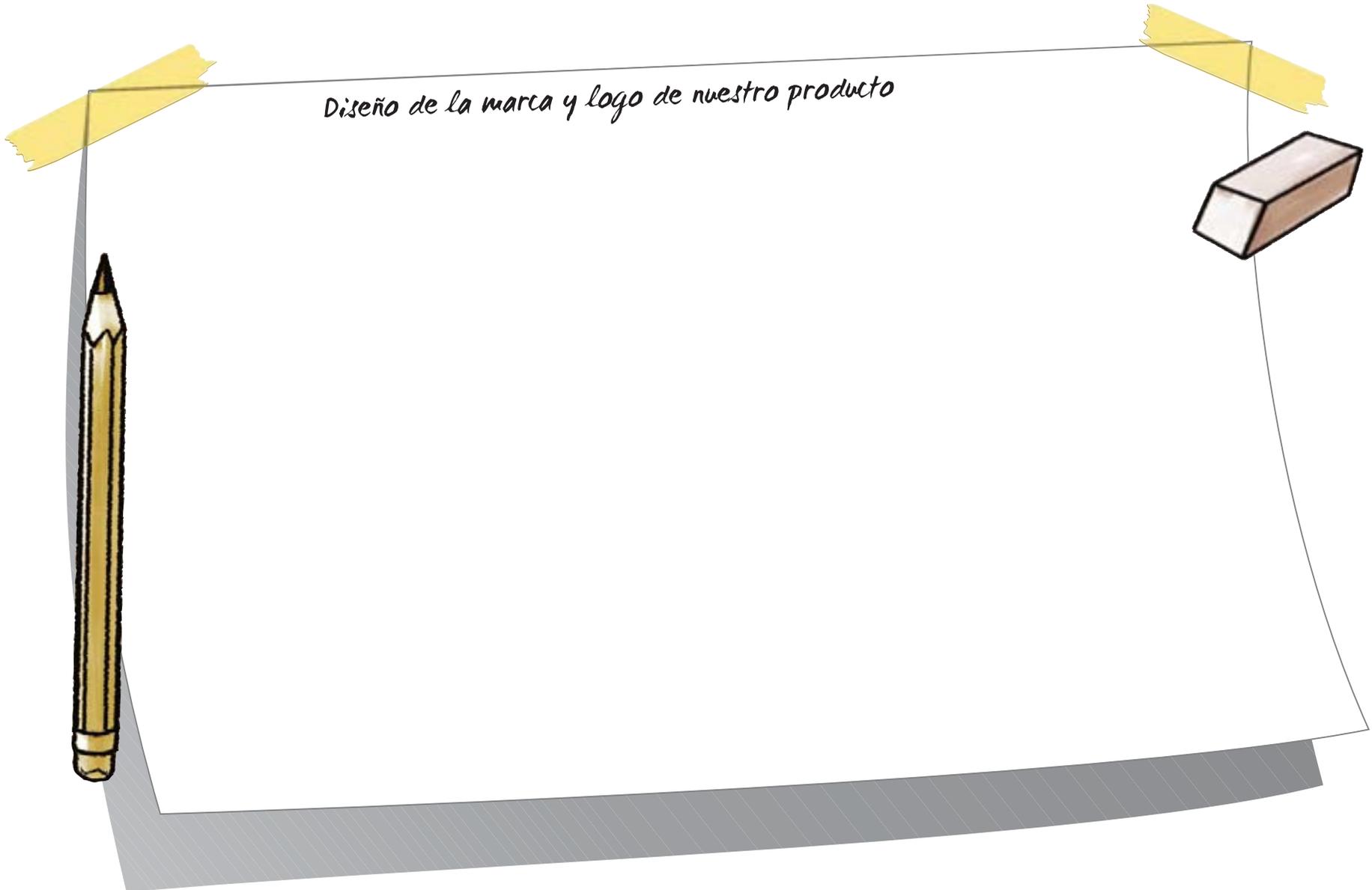
Especificaciones técnicas: cuidados, prevenciones, ingredientes.



Normas de calidad: debe tenerse claridad sobre las normas de calidad en la compra de las materias primas, almacenamiento de materias primas, producto en proceso, producto terminado, distribución, proceso de producción, debe garantizarse la rastreabilidad de cada uno de los componentes del producto.

Con estos criterios claros, en la sesión de asesoría diseñamos la marca y logo del producto, analizamos las diferentes alternativas para el empaque, las ventajas y requerimientos particulares según el tipo de producto, escogemos y costeamos el valor de los empaques y etiquetas.

Diseño de la marca y logo de nuestro producto





Promoción o comunicación.

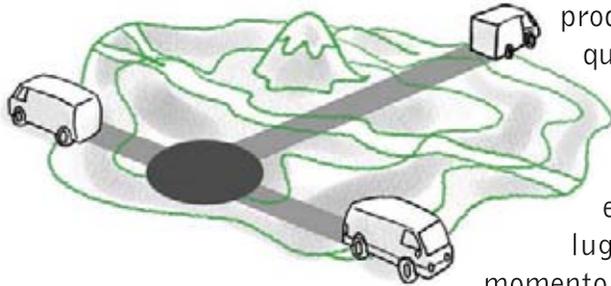
Incluye todas las funciones realizadas para que el mercado conozca la existencia del producto/marca. La P de “promoción” está constituida por:

- Publicidad, los anuncios publicitarios
- Relaciones públicas
- Promoción de ventas (por ejemplo, 2 X 1, compre uno y el segundo a mitad de precio, etc.)
- Venta directa y ayudas a la venta, como gestión de los vendedores
- Oferta del producto por teléfono, Internet, etc.
- Degustaciones
- Bonos
- Volantes
- Tarjetas de presentación

En la sesión de asesoría diseñamos en grupo y con guía del asesor(a) la estrategia de promoción, determinando las actividades a desarrollar y el costo a asumir por cada una de ellas

Estrategia	Cantidad	Valor

Plaza o distribución



Define dónde comercializar el producto (bien o servicio) que se ofrece. Considera el manejo efectivo de los canales logísticos y de venta para lograr que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

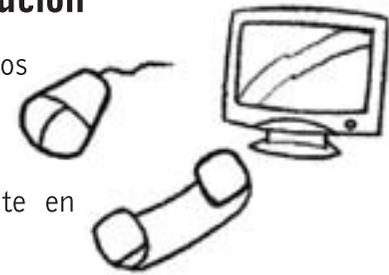
Los canales de distribución hacen llegar el producto hasta el comprador potencial. Las distancias geográficas entre clientes y vendedores hacen necesaria la distribución (transporte y comercialización) de bienes y servicios desde su lugar de producción hasta su lugar de utilización o consumo.



Con frecuencia existe una cadena de intermediarios, en la que cada uno pasa el producto al siguiente, hasta que alcanza al consumidor final. Este proceso se conoce como canal de distribución o cadena, cada uno de los elementos del canal tiene sus propias necesidades, que el productor debe considerar junto con las del usuario final.

Tipos de canales de distribución

Venta directa por ejemplo, son los pedidos por correo, las ventas de Internet y por teléfono.



Agente, que vende directamente en nombre del productor.

Distribuidor, compra al por mayor al productor y vende a los minoristas.

Minorista, que vende al cliente final.

En la sesión de asesoría analizaremos en grupo las plazas que utilizaremos, su costo periódico y los canales de distribución de acuerdo a la cantidad de clientes que esperamos cubrir.



EJERCICIO

Detallamos en un cuadro las plazas priorizadas, su ubicación; los costos de implementación, montaje y los canales de distribución como puerta a puerta, sobre pedido, etc.

Precio

El precio de venta corresponde al valor que el mercado está dispuesto a reconocer por mi producto o servicio.

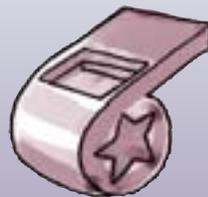


Para fijar el precio puedo tener en cuenta:



La competencia:

valor de venta, a lo que mis competidores venden el mismo producto o servicio al segmento del mercado donde está mi clientela.



La ley:

las reglamentaciones que regulan el precio de determinados productos o las disposiciones de asociaciones gremiales.



Los costos de mi producto:

porque en ningún momento puedo vender por menor valor a lo que me cuesta hacerlo.



El perfil de mis clientes:

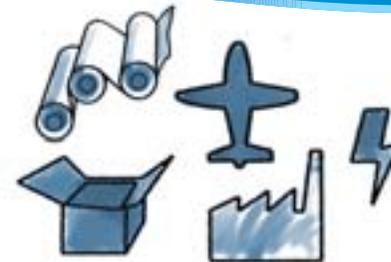
tener en cuenta la capacidad de pago de la clientela determinada por el producto del estudio de mercado.

Determinación de los costos y gastos de la empresa:

LOS COSTOS son los desembolsos o deducciones causados en el proceso de producción o por la prestación del servicio.

Mano de obra
Materiales
Insumos
Mercancías
Fletes, transportes o acarreos
Servicios públicos
Arrendamiento
Empaque

Éstos se dividen a su vez en **VARIABLES** y **FIJOS**



LOS COSTOS VARIABLES, su valor aumenta o disminuye de acuerdo a la producción.

EJEMPLO:

- Mano de obra al destajo
- Materiales
- Insumos
- Fletes
- Empaque

COSTOS FIJOS, son los que se dan periódicamente deben desembolsarse o causarse, independiente que se produzca o se venda.

EJEMPLO:

- Salarios fijos de personal de producción
- Arrendamiento de la planta
- Mantenimiento de la maquinaria
- Servicios públicos
- Depreciación

LOS GASTOS, son los desembolsos y deducciones causados por la administración de la empresa

EJEMPLO:

- Salarios del personal de oficina
- Papelería
- Correo
- Arrendamiento oficina
- Depreciación equipo de oficina
- Gastos financieros

LAS MATERIAS PRIMAS, son los materiales que se incorporan a un proceso productivo, se transforman en un producto final.

- Para hacer helados necesitamos materia prima como fruta, azúcar, leche, vainilla, coco, esta materia prima pasa a un proceso productivo donde se combina y se transforma en un solo producto llamado HELADO.



EJERCICIO

Determina cuáles son los costos variables por materia prima y mano de obra en una empresa de confecciones de ropa de dama.

Determina los costos variables de materia prima y mano de obra de una empresa de servicios de lavandería.



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis

¿Cómo costear un producto?

1- Identifico el producto.

2- Determino la unidad de costeo: establezco una unidad para la cual será fácil calcular el precio de las materias primas y la mano de obra al destajo.

3- Determino las unidades a vender en el mes.

COSTOS VARIABLES DE MATERIAS PRIMAS

Nombre del producto:

Unidad de costeo:

Unidades a vender en el mes:

Materia prima	Unidad compra	Costo por unidad	Unidades utilizadas	Costo total
Total MATERIA PRIMA				\$

COSTOS VARIABLES DE MANO DE OBRA

Nombre del producto:

Unidad de costeo:

Unidades a vender en el mes:

ACTIVIDAD	TIEMPO REAL	VALOR HORA	VALOR TOTAL
Total MANO DE OBRA			\$

Resumen costos variables:

Nombre costo variable	valor total
Materia prima	\$
Mano de obra	\$
Empaque	\$
Otros costos variables	
Total costos variables	
Número de unidades	
Costo variable unitario	



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Es la diferencia entre el precio de venta menos el costo variable.

Es lo que queda de restar el precio de venta y el valor de los costos variables; lo que debe alcanzar para cubrir los costos fijos, los gastos de administración y dejar una utilidad.

En la sesión de asesoría, realiza con tu asesor(a) y el resto de socios del GAADES, el análisis del costo unitario del producto o servicio a ofertar por tu asociación y determina el margen de contribución.



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento

Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis

LA DEPRECIACIÓN



Es el desgaste en dinero que van sufriendo los activos fijos de la empresa producto de su uso y el paso del tiempo.

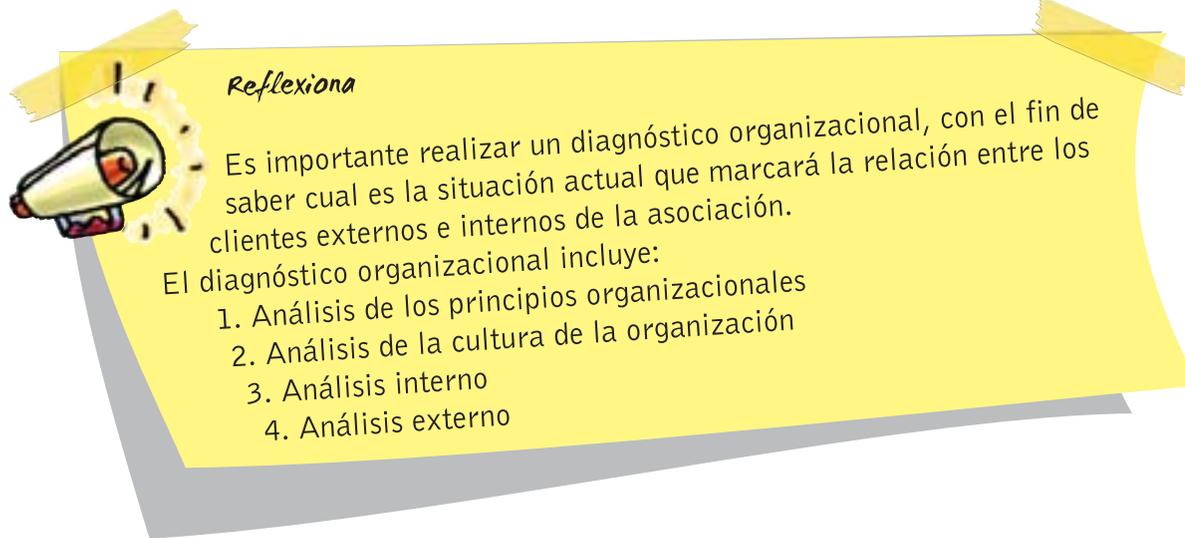
Los activos fijos son los bienes de la empresa que no están para la venta pero que se utilizan para desarrollar la actividad productiva de ella.

En el siguiente capítulo determina con tu asesor(a) los activos fijos de tu empresa asociativa.

Con apoyo del asesor(a) realiza el diagnóstico de las 4 p's del mercado aplicadas al negocio y alimenta el cuadro de factores de éxito y riesgo internos y externos.



III. Estructura Organizacional



Reflexiona

Es importante realizar un diagnóstico organizacional, con el fin de saber cual es la situación actual que marcará la relación entre los clientes externos e internos de la asociación.

El diagnóstico organizacional incluye:

1. Análisis de los principios organizacionales
2. Análisis de la cultura de la organización
3. Análisis interno
4. Análisis externo

Principios organizacionales:

Son el conjunto de creencias y valores que regularán la vida de la asociación.

Para definir los principios y cómo se marcarán las relaciones con los clientes externos e internos, realizaremos la siguiente matriz; para desarrollar la matriz debemos tener claro los siguientes criterios:

Identificar los clientes con quienes tenemos relación interna y externa en nuestra asociación como por ejemplo: socias, proveedores, equipo de asesores, capacitadores, bancos, instituciones, etc.

Definir nuestros principios organizacionales.

VALORES / PÚBLICOS	SOCIAS	PROVEEDORES	BANCOS	EQUIPO ASESOR	IICA	MIDAS
<i>Honestidad</i>						
<i>Transparencia</i>						
<i>Mejoramiento continuo</i>						

En la primera columna de la izquierda se escribirán los valores determinados por las socias de la organización y se marcará con X a quiénes de nuestros socios internos o externos afectará ese principio o valor.

Es importante determinar el estilo de dirección que acogeremos y en quienes quedará representado oficialmente.

Para determinar estos cargos de forma democrática, realizaremos la siguiente actividad:

Nombre socia	Saber o experticia	Tiempo que dedicará a las labores en la asociación	Expectativa económica mensual	Cargo al que se postula

Leamos este cuadro con apoyo de nuestro asesor(a), quien dará el espacio para que cada una de las mujeres que se postule para uno de los cargos reglamentarios exprese su intención ante el resto de las socias, posterior a esto, se procede a votar en secreto, a cada socia se le entregará un número de boletas en blanco por el número de cargos a escoger, se procederá a votar, contar los votos y hacer oficial la elección de cada cargo.

Oficializamos los nombramientos con un juramento simbólico de honestidad y respeto en nuestro relacionamiento.

Nombre socia	Cargo	Responsabilidad

Se diligenciará este cuadro con apoyo del asesor(a) y con la participación activa de las socias del GAADES.

Se elaborará un marco ético de acuerdos y relacionamientos que incluya obligaciones, deberes, sanciones, celebraciones.

Se construirá con aporte de todas las socias, se dejará en firme, se firmará por parte de cada una de las socias y se entregará copia a cada una.

Se dejará claro el valor de remuneración por cada cargo productivo y administrativo.

Se recuerdan los lineamientos para construcción de la Misión y Visión de la asociación:

¿Quiénes somos?

¿Quiénes somos?	El nombre del negocio
¿Qué hacemos?	Los productos que vendemos o comercializamos
¿Para quién lo hacemos?	Los clientes a los que están dirigidos nuestros productos y servicios
¿En dónde vendemos lo que hacemos?	Se refiere a las características del mercado

Ejemplo de la Misión:

"Jugos TTT es una empresa dedicada a la elaboración de bebidas extraídas de frutas cítricas con alto contenido energético y vitamínico, elaborados con los más altos estándares de calidad e higiene, evitando dañar el medio ambiente y procurando en todo momento el beneficio de la sociedad y nuestros empleados."

Cómo construir la Visión:

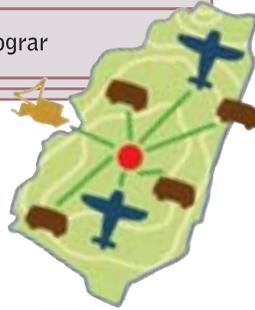
"Jugos TTT deberá, en un plazo máximo de 5 años, establecerse como una empresa reconocida a nivel estatal con productos al alcance de cualquier tipo de consumidor".⁸

⁸ Ejemplo tomado del sitio web www.consultoria-PYME.com

Descripción del futuro del negocio

A dónde queremos llegar en un determinado tiempo con el negocio

Debe ser creíble y que se pueda lograr



Este ejercicio lo realizaremos con nuestro asesor(a) en las sesiones de asesoría; determinadas las funciones, remuneraciones, marco ético de relacionamiento, valores, misión y visión, hacemos el diagnóstico de este aspecto y alimentamos el cuadro de factores de éxito y de riesgo de nuestra asociación.

IV. Estudio técnico

Proceso de producción, flujograma de procesos y tiempos.



EJERCICIO

Escribe la Misión y Visión de tu negocio

Misión

¿Quiénes somos?

¿Qué hacemos?

¿Para quién lo hacemos?

¿En dónde lo vendemos?

Visión

Una ilustración de un megáfono que parece estar emitiendo ondas de sonido, ubicada en la parte superior izquierda de una tarjeta amarilla.

Reflexiona

Hasta ahora hemos identificado las características generales de nuestro negocio; por ejemplo:

1. Conocemos cual es la necesidad o necesidades que vamos a satisfacer.
2. Hemos identificado quienes son las personas que podrían comprar los productos o servicios que vamos a producir o prestar.
3. Hemos hecho una aproximación, bastante cercana, a lo que serán nuestros costos.

Llegó la hora de que estudiemos cómo vamos a hacer nuestro proceso de producción para cumplirles a nuestros clientes objetivo, con calidad y en las cantidades requeridas.

Por estos motivos empezaremos a estudiar nuestro proceso de producción o de prestación de servicio.

La primera condición que debemos cumplir para hacer este estudio consiste en conocer cuáles son las actividades que se requieren para elaborar el producto o prestar el servicio.



EJERCICIO

Con la ayuda de tu asesor o asesora socioempresarial, elabora un listado de actividades que son esenciales para la elaboración del producto o prestación del servicio. Estas actividades deberás describirlas de forma ordenada, como se realizan realmente; como si estuvieras en tu proceso.

PRODUCTO O SERVICIO: 1.

Descripción de la actividad	Tiempo requerido en minutos
Actividad 1.	
Actividad 2.	
Actividad 3.	
Actividad 4.	
Actividad 5.	
Actividad 6.	
Actividad 7.	
Actividad 8.	
Actividad 9.	
Actividad 10.	
TIEMPO TOTAL REQUERIDO:	



Una vez identificadas con claridad y en el orden en que se desarrollan las actividades, identifiquen en un proceso real pequeño, cuánto tiempo se requiere para desarrollar cada una.

Recuerden: se requiere que tengan a la mano un cronómetro o un reloj para hacer las mediciones de los tiempos requeridos para cada actividad.

Suma los tiempos requeridos para cada actividad y obtendrás el tiempo total que requirieron para hacer el producto o prestar el servicio.

Repita la descripción de actividades y organización de forma visual con los demás productos o servicios de tu negocio.

PRODUCTO O SERVICIO: 2



Descripción de la actividad	Tiempo requerido en minutos
Actividad 1.	
Actividad 2.	
Actividad 3.	
Actividad 4.	
Actividad 5.	
Actividad 6.	

Actividad 7.	
Actividad 8.	
Actividad 9.	
Actividad 10.	
TIEMPO TOTAL REQUERIDO	

PRODUCTO O SERVICIO: 3.



Descripción de la actividad	Tiempo requerido en minutos
Actividad 1.	
Actividad 2.	
Actividad 3.	
Actividad 4.	
Actividad 5.	
Actividad 6.	

Actividad 7.	
Actividad 8.	
Actividad 9.	
Actividad 10.	
TIEMPO TOTAL REQUERIDO:	

Actividad 7.	
Actividad 8.	
Actividad 9.	
Actividad 10.	
TIEMPO TOTAL REQUERIDO:	



PRODUCTO O SERVICIO: 4.



Descripción de la actividad	Tiempo requerido en minutos
Actividad 1.	
Actividad 2.	
Actividad 3.	
Actividad 4.	
Actividad 5.	
Actividad 6.	

A este orden en el que describieron las actividades necesarias para la elaboración de cada uno de sus productos o prestación de cada servicio, se le llama **FLUJOGRAMA DEL PROCESO**.

Este flujograma se desarrolló en forma de tabla para facilitar la comprensión del concepto.

En algunas ocasiones, las actividades se desarrollan al tiempo; es decir, no es necesario esperar a terminar una para iniciar la otra.

Por ejemplo: en la elaboración de un almuerzo se pueden estar preparando en forma simultánea la sopa, el arroz, el principio, la ensalada, etc; y a la vez, cada uno de estos componentes tienen unas actividades que se pueden ir haciendo simultáneamente: como acondicionar el "revuelto" de la sopa (pelar y picar las papas, los plátanos o las yucas).

Reflexiona



¿De qué depende que podamos hacer o no todas las actividades para preparar al tiempo la sopa, el arroz, el principio, la ensalada, el jugo y los demás componentes del almuerzo?

Anota los resultados de la reflexión:

Ahora bien, si revisas tus reflexiones te darás cuenta de que algunas veces a pesar de poder desarrollar actividades de forma simultánea hay algunos factores que nos pueden limitar para hacerlo todo a la vez.

Entonces hemos encontrado que en nuestros procesos existen unos limitantes de la producción o prestación del servicio. Estos limitantes pueden ser:

La capacidad o disponibilidad de un equipo, maquinaria, instrumento, utensilio que se requiere para la actividad.

Por ejemplo: no podríamos poner a tres personas a acondicionar el revuelto del sancocho (pelar papas, yucas y plátanos) si solo contamos con un cuchillo. En este caso, debe esperarse a que la persona que tiene ocupada la herramienta la desocupe, y por lo tanto el cuchillo es el limitante de esta actividad.

Ahora pensemos ¿podríamos hacer al tiempo la sopa, el arroz y el principio, si solo contamos con una estufa de dos bocas? ¡Descartemos, por favor, la idea de la olla arrocera para que el ejemplo nos funcione!

Otro factor que nos puede limitar nuestro proceso puede ser la disponibilidad de mano de obra.

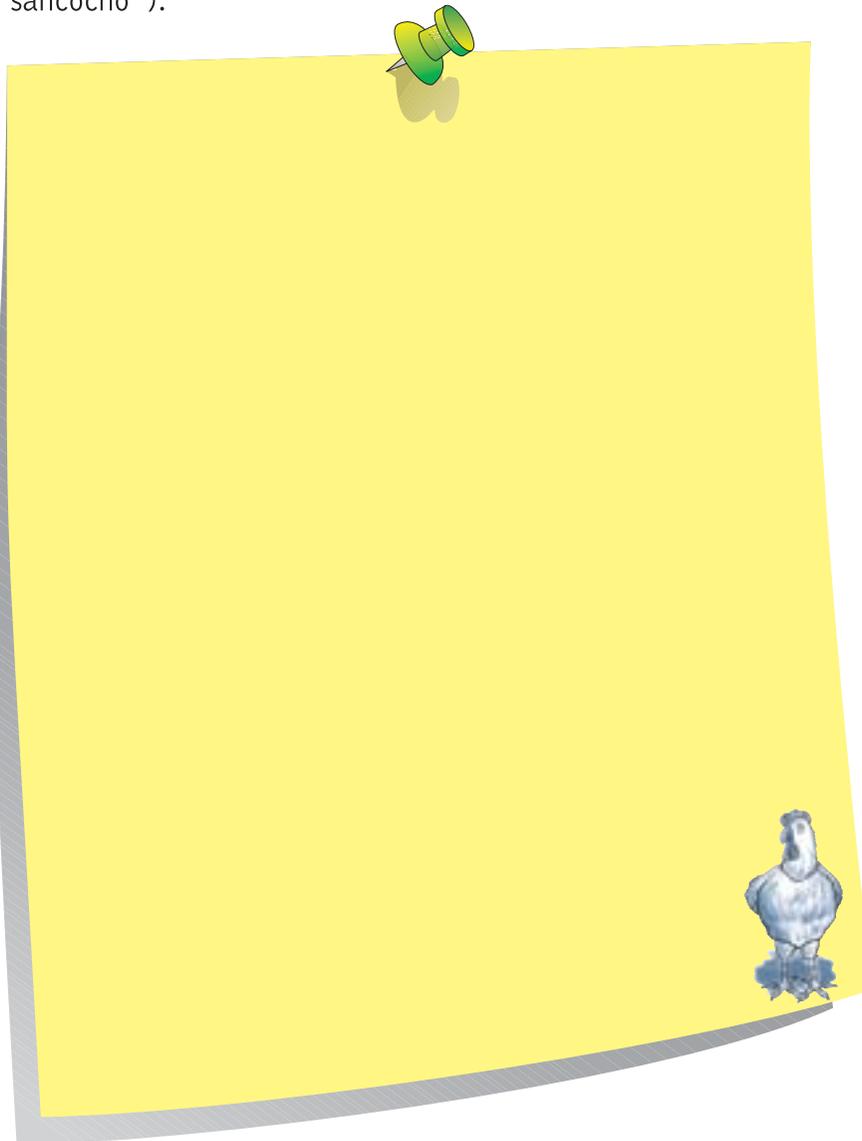
¡Les queda el turno de poner los ejemplos de esta limitante!

¡Bueno! Pero volvamos al ¡FLUJOGRAMA!

Con la ayuda de tu asesor o asesora sociempresarial dibuja las actividades que se requieren para cada uno de los productos o servicios de tu negocio asociativo.

Capítulo 2

Antes de empezar con nuestros productos o servicios, hagamos como ejemplo el diagrama de flujo o flujograma para beneficiar una gallina (“pelar la gallina hasta dejarla lista para el sancocho”).



Ahora que ya dibujamos el diagrama de flujo o flujograma para beneficiar la gallina, en cada una de las actividades pongamos el tiempo que se requiere para cada una.

Ya están las actividades y los tiempos requeridos. Ahora, escribamos junto a cada actividad, los equipos, maquinaria, utensilios o herramientas que se requiere para su desarrollo.



Reflexiona: ¿Qué pasa si no requieres beneficiar una sola gallina sino 10?

¿Qué ocurriría si tu negocio es el de comprar gallinas vivas y venderlas en canal (listas para prepararlas), y en el mercado del próximo domingo?

Aplica estos conceptos a tus productos o servicios

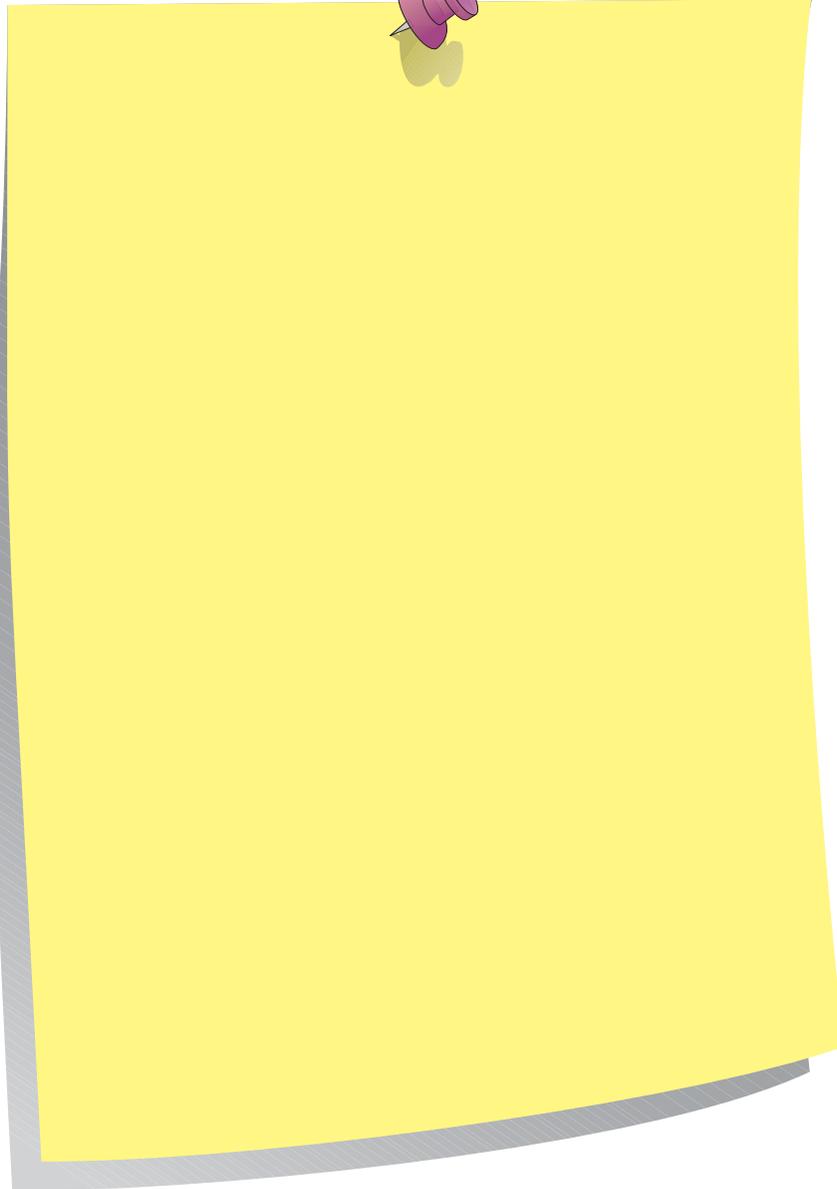
Flujograma producto o servicio 1.



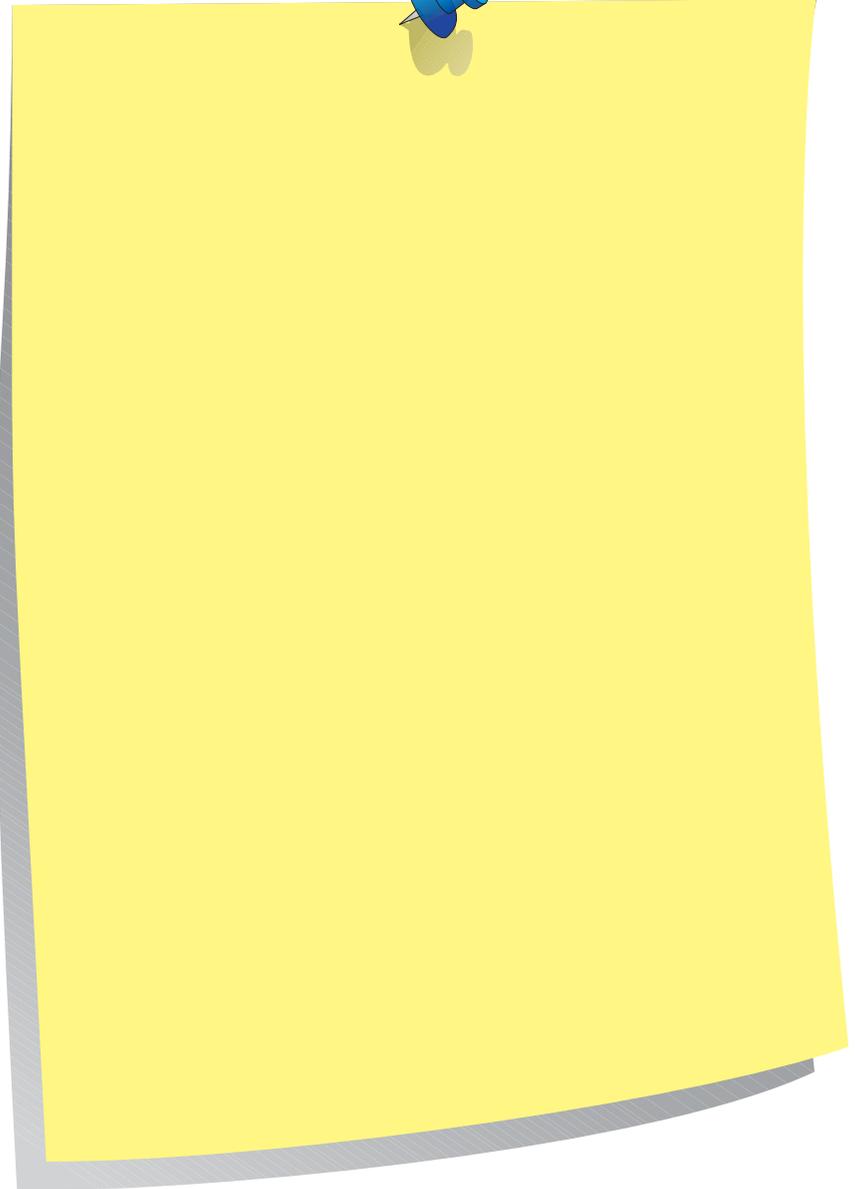
Flujograma producto o servicio 2.



Flujograma producto o servicio 3.



Flujograma producto o servicio 4.



Ya con estos elementos podemos identificar cuál es nuestro limitante en los procesos y cuál es la capacidad de producción que poseemos.

De los flujogramas de cada producto identifica cuál o cuáles equipos, maquinaria, utensilios o herramientas son comunes, es decir se requieren en más de uno de los productos o servicios.



De estos elementos comunes, identifica cuál puede limitar la producción y cuánto es el máximo de unidades que se podrían obtener de cada producto o servicio.



Ahora con tu experiencia, el apoyo de tu asesor o asesora socioempresarial y el análisis de los flujogramas, determina cuántas unidades podrían producir a diario, semanal o mensual y compara este dato con los resultados obtenidos en la identificación del mercado.



De este análisis responde:

1. ¿Es posible hacer la producción o prestar los servicios que se requiere con la dotación que se ha planteado para el negocio?

2. ¿Es necesario contratar mano de obra adicional a la de las socias del negocio para hacer la producción o prestar los servicios?



Si las respuestas a las preguntas anteriores plantean requerimientos adicionales, ¿cuál sería la solución para obtener una capacidad de producción o prestación de los servicios adecuada a los requerimientos identificados en el mercado?



Gestión de la calidad en la dotación del negocio

Reflexiona



¿Qué sucede cuando el material con el que están contruidos los equipos, la maquinaria, los utensilios y las herramientas de nuestro proceso, se oxidan con facilidad, tienen grietas y hendiduras difíciles de lavar y que pueden acumular residuos, están revestidos con materiales peligrosos para el organismo, tienen partes que se pueden desprender con facilidad y terminar en el producto?





RECUERDA

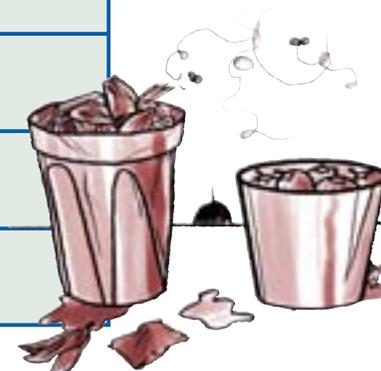
La responsabilidad de que el producto o servicio no le vaya a causar daño a los compradores es del empresario o empresaria. Un factor de contaminación no solamente puede tener consecuencias sobre la imagen del negocio ante el público en general, sino que puede también causar graves daños a la salud de quien lo consume o lo use.



EJERCICIO

Con la ayuda de tu asesor o asesora, identifica los posibles focos de contaminación en la dotación de tu negocio e identifica la alternativa o alternativas de solución que le darías al problema.

Descripción del equipo, utensilio, maquinaria o herramienta	Posibilidad de contaminación o de afectación de la calidad del producto o servicio	Alternativa de solución seleccionada



Materias primas e insumos

¡Empecemos de nuevo!

Ya conocemos cual es el mercado que atenderemos y como responderemos a este en cuanto a nuestra capacidad de producción o prestación de los servicios.

¿Qué nos hace falta?

¡Muy bien!

Es la hora de determinar las materias primas y los insumos que requerimos para cada uno de los productos o servicios.

Entonces vámonos de nuevo a nuestro diagrama de flujo o flujo-grama y pongamos al lado de cada actividad de forma organizada las materias primas y los insumos que se requieren para poder realizarla.



RECUERDA

Tener claridad sobre los requerimientos de materias primas e insumos, nos permite planificar nuestras compras e identificar con exactitud los costos de nuestros productos o servicios por estos dos conceptos.

De esta forma hemos generado gráficamente nuestro proceso. Ahora podemos repasar cada gráfico para tener pleno conocimiento de éste.

Gestión de la calidad en las materias primas e insumos

Ahora bien, así como la maquinaria, los equipos, las herramientas y los utensilios pueden generar contaminación de nuestros productos, con mucha mayor razón las materias primas y los insumos pueden causarnos problemas de este tipo.



Es claro que si a nuestro proceso ingresan materias primas o insumos contaminados con microorganismos o sustancias riesgosas, nuestro producto o servicio puede ser foco de contaminación y desprestigiar nuestro negocio y poner en riesgo la salud de las personas.



EJERCICIO

Con la ayuda de tu asesor o asesora, identifica los posibles casos de contaminación en las materias primas e insumos de tu negocio y la solución que le darías a cada problema.



Capítulo 2

Materia prima o insumo	Problema de salubridad que se puede presentar	Mecanismo de control establecido

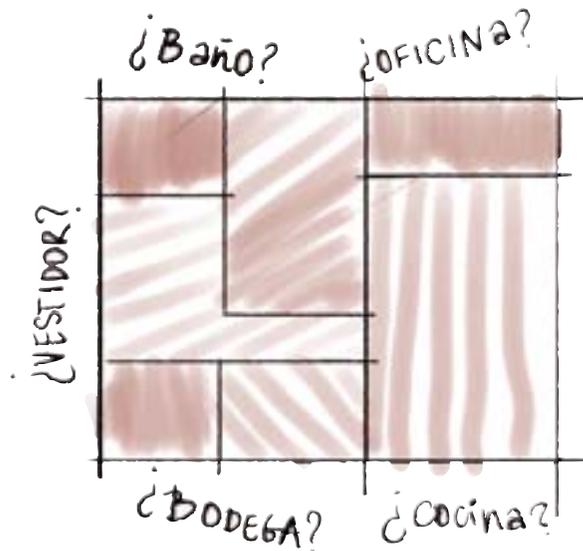
Instalaciones físicas: distribución de la planta y gestión de calidad.

Hasta ahora hemos recorrido un camino interesante y hemos clarificado bastantes temas de nuestro negocio, pero en este momento no podemos continuar sin pensar cómo será físicamente el sitio donde haremos las actividades propias de la empresa que estamos construyendo.



RECUERDA

La distribución de la planta de producción o de prestación de servicios, se refiere a como están distribuidos los equipos, la maquinaria, los espacios destinados a la administración, los servicios sanitarios, la zona de recepción y almacenamiento de las materias primas e insumos, la zona de almacenamiento de los productos terminados, el área de atención de los clientes, etc.



¿Qué puede ocurrir si los servicios sanitarios están muy cerca de la zona de procesamiento?



¿Qué puede ocurrir si se hace el almacenamiento de las materias primas e insumos en el mismo lugar donde se almacenan los productos terminados?



¿Qué puede pasar si la maquinaria y equipos requeridos en el proceso no se organizan en la planta de forma que puedan desarrollarse las actividades acorde al flujograma del proceso?

Si revisas con atención tus reflexiones, encontrarás que algunas se refieren a que según la distribución que se haga de la planta, pueden evitarse que unas actividades o productos contaminen a otros. A este tipo de contaminación se le denomina contaminación cruzada.

Por ejemplo, si el almacenamiento de las materias primas se realiza en la misma zona donde se almacenan los productos terminados, se corre el riesgo de que los microorganismos presentes en las materias primas se trasladen a los productos terminados con las graves consecuencias que esto puede traer a nuestro negocio.



Ahora bien, todas tus reflexiones no hacen relación a la contaminación, algunas de éstas están relacionadas con la eficiencia de nuestro proceso.

Por ejemplo si en una panadería el equipo para cilindrar la masa está lejos de la mesa de moldeo, el panadero va a perder tiempo y esfuerzo trasladándose continuamente entre estos dos. Lo más adecuado sería que la mesa de moldeo se encuentre a continuación del equipo para cilindrar la masa.

Por eso es importante determinar cuál será la distribución de nuestro negocio; y para esto, se usa nuestra capacidad para dibujar y evaluar de forma gráfica cual es la mejor distribución acorde con nuestra realidad.



EJERCICIO

Con la ayuda de tu asesor o asesora, realiza un dibujo en el que se puedan observar las diferentes áreas de tu negocio y en qué orden quedarían la maquinaria, equipos, utensilios y herramientas. Recuerda que debes tener en cuenta los criterios estudiados para evitar la contaminación cruzada y hacer nuestro proceso lo más eficiente posible.

capítulo 2



Condiciones de producción: ambiente de trabajo, seguridad industrial y gestión de calidad.

¡Bueno! Repasemos un poco.

Hasta ahora conocemos del mercado las necesidades que queremos satisfacer a nuestros clientes, conocemos como vamos a producir o prestar el servicio, hemos determinado cuales son las características de nuestros clientes y cuantas unidades les podemos vender al mes. También hemos estudiado que requerimos para la producción en cuanto a maquinaria, equipos, herramientas y utensilios; nos hemos preocupado por definir cómo adquiriremos ese montaje; cómo lo distribuiremos en nuestra planta; cómo haremos para garantizar que nuestros productos o servicios no le causen daño a las personas que los consuman o los usen, teniendo precaución de que todo nuestro proceso y garantizando que se cumplan con los parámetros de inocuidad y calidad establecidos. En fin, ya vamos avanzando en nuestra formulación del plan de nuestro negocio.

Pero sigamos planeando para evitar, al máximo posible, que se presenten errores que nos impidan sacar adelante nuestro negocio.

Hablemos ahora de lo más importante en nuestro proceso: ¡las personas!

Son las personas quienes hacen funcionar las máquinas y los equipos; quienes conocen las recetas; quienes toman las decisiones; en fin, son el centro de nuestro negocio.



Entonces, en nuestro negocio, las personas deben contar con unas condiciones favorables para hacer sus actividades. Esto se refiere a que las condiciones

de trabajo sean adecuadas para que se sienta un ambiente de trabajo tranquilo. Además, la carga de trabajo de cada persona también debe ser acorde a sus capacidades para evitar que se deteriore su salud.

A todo este conjunto de criterios del ambiente laboral se le denomina seguridad industrial.

Por ejemplo: una persona que tenga un trabajo en una empresa de costura, y la iluminación del área donde esta persona desarrolla su actividad no es suficiente, con el paso de los años su visión se verá afectada.

Otro ejemplo: un operario de un horno en un asadero de pollos que trabaja en un cuarto cerrado con poca aireación y sale al final de la jornada acalorado al ambiente, puede ver afectada su salud por el continuo cambio de temperatura al que somete su organismo.



EJERCICIO

Con el acompañamiento de tu asesor o asesora socioempresarial, identifica posibles riesgos que se puedan presentar en las personas de tu negocio y la forma cómo se pueden prevenir.



Capítulo 2

Posible riesgo	Forma de prevención



Gestión de la calidad

Así como los equipos, maquinaria, utensilios, herramientas, materias primas, insumos, la distribución en la planta, el ambiente exterior, las plagas, entre otros, pueden generar contaminación de los productos o riesgos en la prestación de los servicios, igualmente, las personas también pueden serlo.



RECUERDA

Las personas en el proceso tienen la responsabilidad de hacer control permanente para que los productos o servicios del negocio sean inocuos y además, cumplan con los requerimientos de calidad de los clientes. A este compromiso de todos y todas en la organización, es a lo que se le denomina sistema de gestión de la calidad y este incluye las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) o las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) o las Buenas Prácticas del Servicio (BPS).

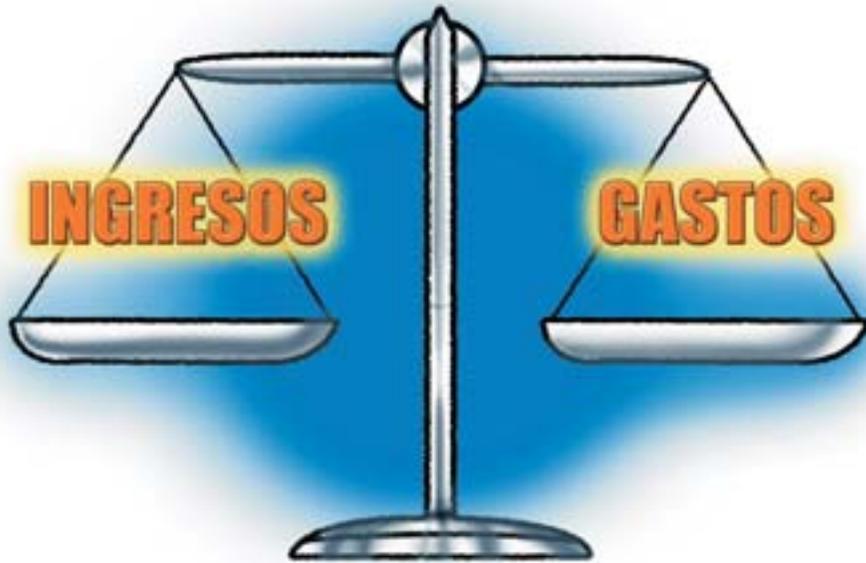


EJERCICIO

Elabora con tus compañeras de negocio y de tu asesor o asesora, un listado de los compromisos con la calidad de tu negocio y la forma de hacer seguimiento continuo a cada uno de ellos.

Compromiso con la calidad	Forma de verificación permanente

Punto de equilibrio del negocio



En términos generales, el concepto de punto de equilibrio hace referencia al nivel de ventas donde el negocio no genera utilidad, pero tampoco genera pérdidas.

El punto de equilibrio, no es precisamente a donde se quiere llegar cuando se establece un negocio. Por el contrario, se busca que el negocio genere excedentes para repartir entre los y las dueñas del negocio.

Utilizaremos los siguientes criterios para determinar el equilibrio del negocio:

1. Que la unidad de negocio asuma los costos fijos y los costos variables de la producción establecida para el mercado identificado y cuantificado.
2. Que la unidad de negocio esté generando un mínimo para las mujeres, con el cual ellas sientan que es oportuno seguir invirtiendo esfuerzos y recursos. De lo contrario, la unidad de negocio es susceptible de ser abandonada apenas se hagan las evaluaciones de la relación **esfuerzos vs beneficios obtenidos**. En este tipo de unidades de negocio hay una esperanza mínima que debe cumplirse para continuar con el compromiso de las asociadas.
3. Que el precio interno definido por los costos más la expectativa de las mujeres sea competitivo en el mercado; esto es, que el precio interno sea menor o por lo menos igual al precio del mercado para ese producto.
4. Que las unidades que se requieren vender para cumplir con las tres condiciones anteriores sean acordes a la realidad del mercado, de los segmentos establecidos y de la capacidad de penetración del negocio. Si esta condición no se da, se deben revisar las tres condiciones anteriores y "aterrizar" la unidad de negocio a las posibilidades reales. De ahí sale el primer análisis de viabilidad. Se toma entonces la decisión de si se continúa con el negocio o si se buscan otras alternativas de inversión.

Veámoslo con un ejemplo sencillo:



Suponga que María Teresa Ocoró decide iniciar un negocio de preparación y venta de arroz con leche con una receta familiar.

Para hacerlo, María Teresa cuenta con una olla de 20 litros que le costó \$20.000 y una estufa de gas de una boca que le costó \$50.000 incluido el cilindro. Ella considera que tanto la estufa como la olla le durarán tres años (36 meses).

María Teresa quiere hacer este negocio debido a que necesita ganarse \$12.000 diarios para cubrir parte de los gastos de su numerosa familia.

Ella, ha investigado y encontró que en el mercado el vaso de arroz con leche de 8 onzas tiene un precio de \$850, y en su estudio de costos de materias primas e insumos, a ella le sale producir el mismo vaso por \$730.

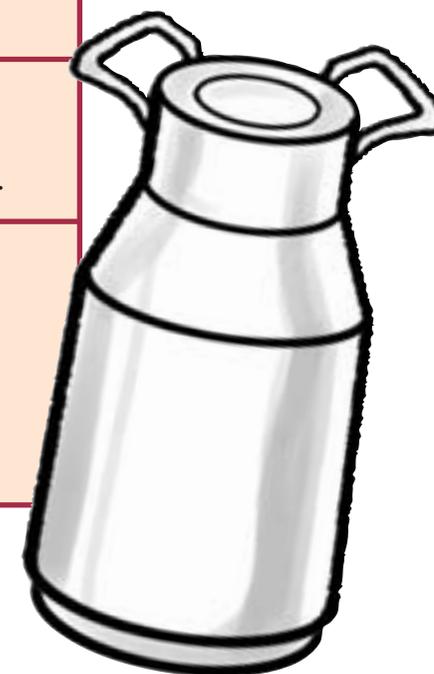
También investigó y encontró que puede vender en una ruta de su comuna 60 unidades de arroz con leche entre la mañana y la tarde.

En resumen la situación de María Teresa con su negocio es:

Criterio	Valor	Observaciones
Montaje del negocio	\$70.000	La olla y la estufa con su cilindro de gas
Depreciación mensual del montaje del negocio	\$1.950	Los \$70.000 divididos entre los 36 meses que le van a durar la olla y la estufa
María Teresa	\$312	Trabajando 26 días al mes, descansando solo los domingos
Precio del mercado del arroz con leche de 8 onzas	\$850	



Criterio	Valor	Observaciones
Unidades que esperas vender diariamente	60	
Depreciación unitaria del montaje	\$1,25	Los \$1.950 mensuales de depreciación divididos entre los 26 días a laborar, divididos entre las 60 unidades diarias.
Costo por materias primas e insumos	\$730	De cada vaso de arroz con leche.
Costo sumándole la depreciación unitaria	\$731,25	
Expectativa unitaria de MaríaTeresa	\$200	Los \$12.000 diarios que necesita divididos entre las 60 unidades a vender diariamente.
Precio interno de cada vaso de 8 onzas de arroz con leche	\$931,25	Costo por materias primas e insumos más la depreciación del montaje más la utilidad esperada por cada vaso de arroz con leche (expectativa unitaria).



Como se observa en el ejemplo, el negocio de María Teresa no llega al equilibrio, debido a que el precio al cual tendría que vender cada vaso de arroz con leche, para lograr cubrir los gastos del negocio y ganarse los \$12.000 diarios es de \$931,25; y el precio del mercado de cada vaso de arroz con leche es de \$850.

En estas condiciones, María Teresa debe entender:

1. Qué puede vender el vaso de 8 onzas de arroz con leche a \$931,25 si tiene unas características especiales que lo diferencien de la oferta que hay en el mercado.
2. De no contar con un diferenciador en el mercado, María Teresa debe revisar sus costos de producción para ver si puede disminuir en alguno o algunos para ajustarse al precio del mercado.
3. De no poderse disminuir los costos de producción, María Teresa puede intentar vender un número mayor de unidades diariamente, con lo cual podría ajustarse al precio del mercado.
4. Finalmente, si ninguna de las alternativas anteriores es viable, María Teresa debe resignarse con ganar un poco menos de \$12.000 diarios para poder vender al precio del mercado.

En el caso contrario, en el que el precio interno es menor al precio del mercado, este se puede utilizar como diferenciador vendiendo el producto más barato que la competencia o se puede aumentar la expectativa económica ya que el negocio lo permitiría.

Si te pareció interesante el ejemplo, con calculadora en mano, pídele a tu asesor o asesora socioempresarial que te ayude a evaluar las diferentes opciones de María Teresa y encontrar cuándo ella y su unidad de negocio de producción y venta de arroz con leche logran el equilibrio.

V. Gestión financiera



El análisis financiero permite facilitar la toma de decisiones en términos de inversión, nos permite saber si nuestro negocio necesita de un crédito para mejorar o poner en marcha las operaciones y para cubrir los diferentes gastos en los que incurriría el negocio.



Reflexionando como mujer

El análisis financiero permite determinar que tan conveniente es invertir en el negocio y le permite a las instituciones financieras conceder o no un crédito.

La gestión financiera nos lleva a preguntarnos:

- ¿En qué se va a invertir? ¿cual es la cantidad, el tiempo y la manera de hacerlo?
- ¿Cómo se va a devolver el capital prestado? ¿bajo qué condiciones?

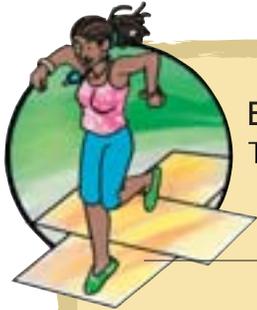
Para tener una respuesta oportuna a cada uno de estos temas es preciso conocer la contabilidad del negocio, nuestros gastos, ingresos y costos. Al contar con esta información se pueden controlar los costos y los gastos, y así poder realizar una proyección de las necesidades financieras del negocio o empresa.

El crédito

El crédito es una forma de financiar la empresa o el negocio. Cuando se desea adquirir un crédito es necesario preguntarse antes:

1. ¿Para qué se requiere financiamiento?
 2. ¿Cuánto dinero necesito? ¿por cuánto tiempo?
 3. ¿Cuál es el costo (intereses)?
 4. ¿Dónde encuentro el financiamiento?
 5. ¿Cómo obtenerlo?
1. ¿Para qué requiero el crédito?





EJERCICIO

Trabaja con tus compañeras y responde las siguientes preguntas:

- ¿Cuáles son las principales necesidades que enfrenta tu negocio asociativo?

- ¿Necesitas de un crédito para solucionar las necesidades de tu negocio?

- ¿Crees que el crédito es la única forma de fortalecer tu negocio?



1. Monto y plazo

MONTO: una vez definido en qué vas a usar el crédito es importante determinar el tamaño del crédito



PLAZO: la duración del crédito constituye un compromiso en el cual tienes que pagar una tasa de interés y cumplir con los pagos del crédito. Incumplir con estos pagos conlleva a penalizaciones como un aumento en las cuotas, lo que puede incrementar su costo.

3. Costo del crédito

El costo del crédito hace referencia a la tasa de interés con la que se contrata el crédito. La tasa de interés es el precio que hay que pagar por recibir un monto de dinero prestado. Entre mayor sea la tasa de interés mayor es el costo del crédito.

A medida que se va pagando el crédito la tasa de interés va disminuyendo.



Reflexionando como mujer⁹

1. "Para nuestro salario tenemos que trabajar, y para el dinero prestado tenemos que pagar un precio que llaman interés. El interés es un porcentaje del dinero prestado".
2. "Según el tipo de fuente y la institución, el interés puede ser más alto o más bajo. A veces conviene pagar un poco más de interés si esto significa que el dinero nos llega más rápido o si los requisitos son más sencillos".

⁹ "Guía para el auto aprendizaje. Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito ¿Cómo prepararnos para tener una empresa exitosa?" Jan Karremans, Anne Robert, IICA, BID

4. ¿Dónde encontrar el financiamiento?¹⁰



- **Créditos colectivos:** es manejado por grupos organizados, cada miembro del grupo se responsabiliza por pagar el crédito. Se encuentra también las asociaciones de una comunidad que se reúne para ir ahorrando y la cantidad ahorrada es prestada a un socio del grupo y así sucesivamente hasta que todos los integrantes del grupo hayan recibido la cantidad ahorrada.



- **Bancos privados y estatales:** son las instituciones formales que se dedican a la actividad de prestar servicios financieros como tarjetas de crédito, cuentas de ahorro, créditos.



- **Prestamistas y casas de empeño:** son las personas que se dedican a prestar dinero, en ocasiones cobrando alto interés.



- **Personas dueñas de las tiendas donde compramos:** esta clase de fuente de financiamiento se enfoca más a las compras fiadas de materias primas, insumos, semillas para nuestro negocio.



ONG

- **Cooperativas de ahorro y crédito:** son muy parecida a los bancos, la diferencia es que primero se debe afiliarse con una cuenta de ahorros y esperar un tiempo para pedir el crédito.

- **Programas especiales y ONGs:** en ocasiones el Gobierno crea programas para otorgar crédito con condiciones más favorables que las otras fuentes de financiamiento.

¹⁰ Gráfico adaptado de la Guía para el auto aprendizaje, Mujeres Rurales, Microempresas y Crédito ¿Cómo prepararnos para tener una empresa exitosa?



EJERCICIO

Trabaja con tus compañeras y responde las siguientes preguntas:

SI NO

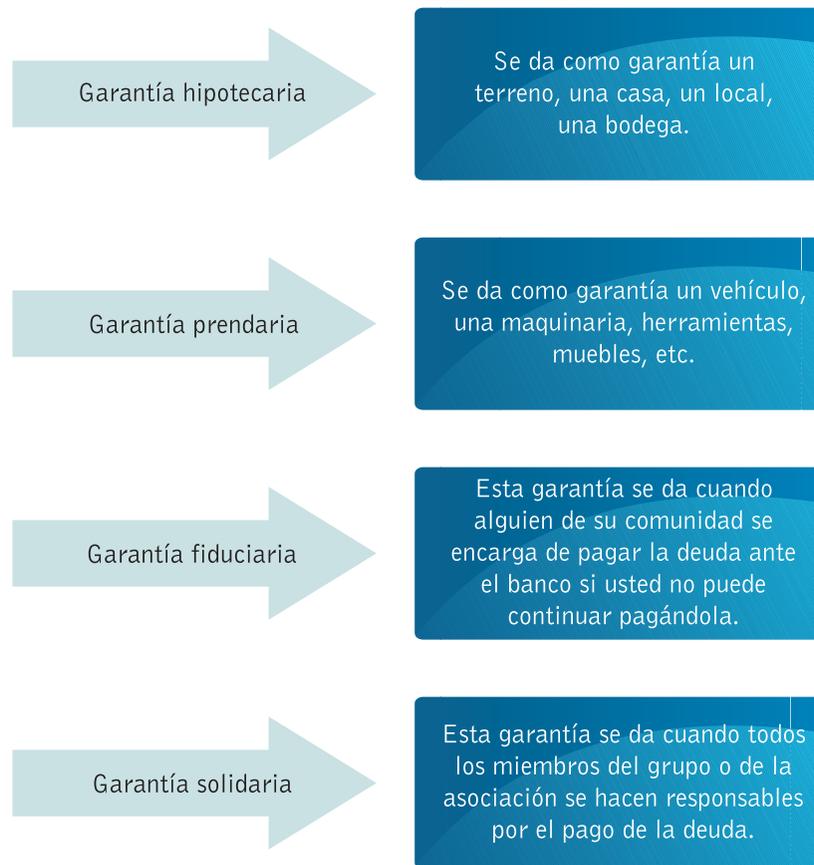
Pedir prestado a amigos y familiares		
Pedir prestado al dueño de las tiendas donde compramos		
Pedir prestado a las casas de empeño		
Pedir prestado a los bancos		
Pedir prestado a programas del gobierno y ONGs		
Pedir prestado a las cooperativas de ahorro		
Pedir prestado a créditos colectivos		

¿Has acudido a alguna de las anteriores fuentes de financiamiento?

5. ¿Cómo obtenerlo?

Para obtener un crédito debes cumplir ciertos requisitos dependiendo de la fuente de financiamiento. Cuando solicitas un crédito en una institución financiera, generalmente, uno de los requisitos más solicitados son las garantías que le sirven a las fuentes de financiamiento para cubrirse y recuperar el dinero en caso que no se pague el crédito.

Las instituciones financieras siempre van a pedir alguna garantía. Existen cuatro tipos de garantías:



Otros requisitos:

- Si el negocio tiene los estados financieros, es probable que la institución financiera a la que acudiste solicite los estados financieros (balance, estados de resultados). Este requisito es requerido, especialmente, para las empresas más

grandes. A medida que vaya creciendo el negocio y requiera más dinero este requerimiento se irá solicitando con mayor frecuencia.

- Las fotocopias de la cédula de todas las personas que aparezcan en la solicitud del crédito.
- Constancia de los ingresos de las mujeres que soliciten el crédito.
- Si el crédito se pide en forma asociativa, necesitarán algún documento que compruebe que están trabajando de forma asociativa, como el NIT, Cámara de Comercio, actas de conformación de reuniones, etc.
- Plan de negocio donde explique en qué se va a gastar el dinero, gastos, costos e ingresos, con una proyección realista de todo.

EJERCICIO



Fuentes de financiamiento						
	Prestamista y casas de empeño		Amigos y familiares		Créditos colectivos	
	Nos conviene ¿Por qué?	No nos conviene ¿Por qué?	Nos conviene ¿Por qué?	No nos conviene ¿Por qué?	Nos conviene ¿Por qué?	No nos conviene ¿Por qué?
Cantidad que nos pueden prestar: ¿Es mucha o poca?						
Los intereses: ¿Cobran mucho o poco?						
¿Nos conviene el monto y los plazos que debemos pagar?						
Garantía: ¿Podemos cumplir con los requisitos que nos piden?						
¿El dinero llega a tiempo para las actividades que necesitamos empezar?						



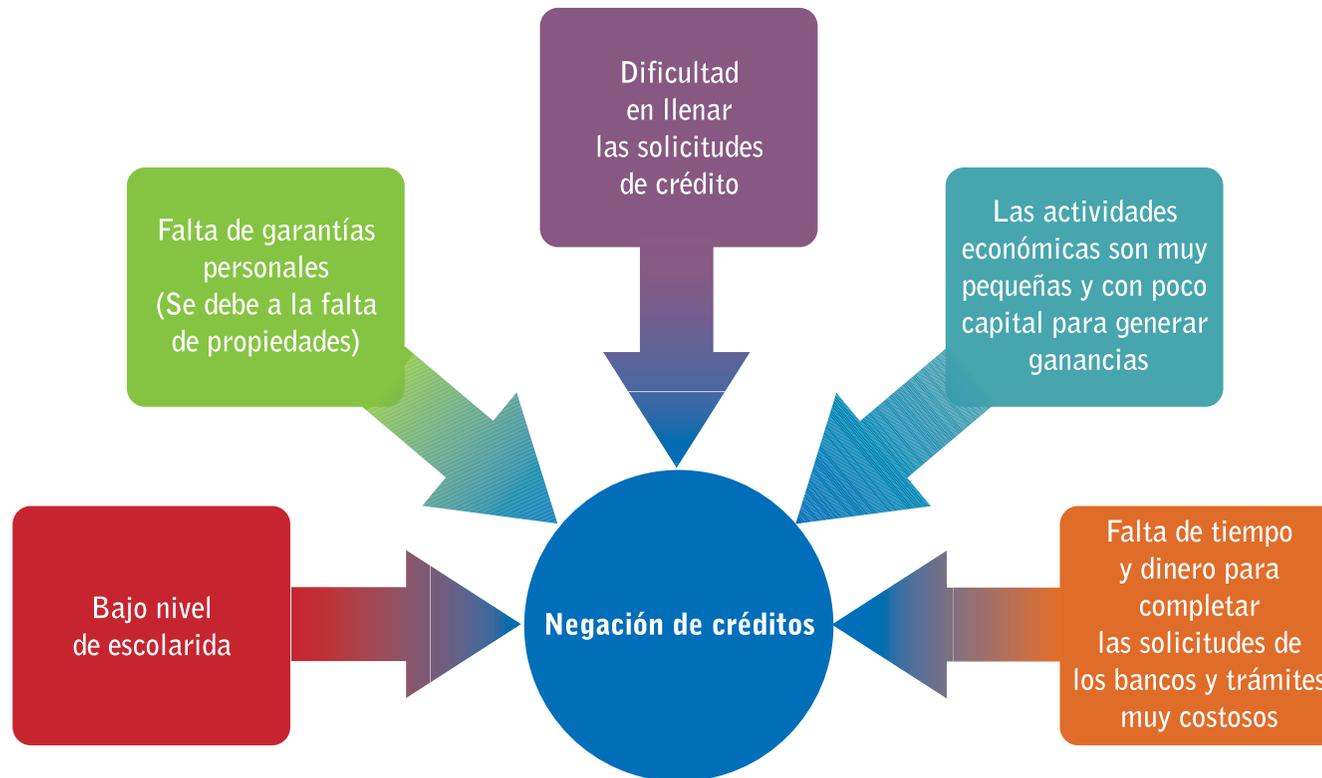
EJERCICIO

	Fuentes de financiamiento					
	Bancos		Cooperativas de ahorro y crédito		ONGs y programas especiales	
	Nos conviene ¿Por qué?	No nos conviene ¿Por qué?	Nos conviene ¿Por qué?	No nos conviene ¿Por qué?	Nos conviene ¿Por qué?	No nos conviene ¿Por qué?
Cantidad que nos pueden prestar: ¿Es mucha o poca?						
Los intereses: ¿Cobran mucho o poco?						
¿Nos conviene el monto y los plazos que debemos pagar?						
Garantía: ¿Podemos cumplir con los requisitos que nos piden?						
¿El dinero llega a tiempo para las actividades que necesitamos empezar?						

Los servicios financieros y el crédito

Los servicios financieros son usados para poder convertir ingresos pequeños diarios (tales como la venta diaria de pescado) en ingresos grandes (para comprar un congelador).

Las mujeres pueden presentar dificultades en el acceso a servicios financieros (en especial a créditos para el hogar o negocio) ante las instituciones financieras por las siguientes razones:





EJERCICIO

Trabaja en forma individual y responde las siguientes preguntas:

- ¿Alguna vez has solicitado un crédito en una institución financiera?

SI..... NO.....

- ¿Te han negado el crédito que solicitaste?

SI..... NO.....

Si te negaron el crédito, ¿cuáles fueron las razones por las que te negaron el crédito?



RECUERDA

Recuerda que el microcrédito es una herramienta de trabajo que la institución nos ofrece, a la que puedes acudir en cualquier momento, siempre y cuando tengas referencias como buen cliente. Cuando un banco aprueba un microcrédito debes tener en cuenta las fechas de pago y en lo posible pagar antes y no dejar para el último día.

El microcrédito como alternativa de crecimiento empresarial y familiar

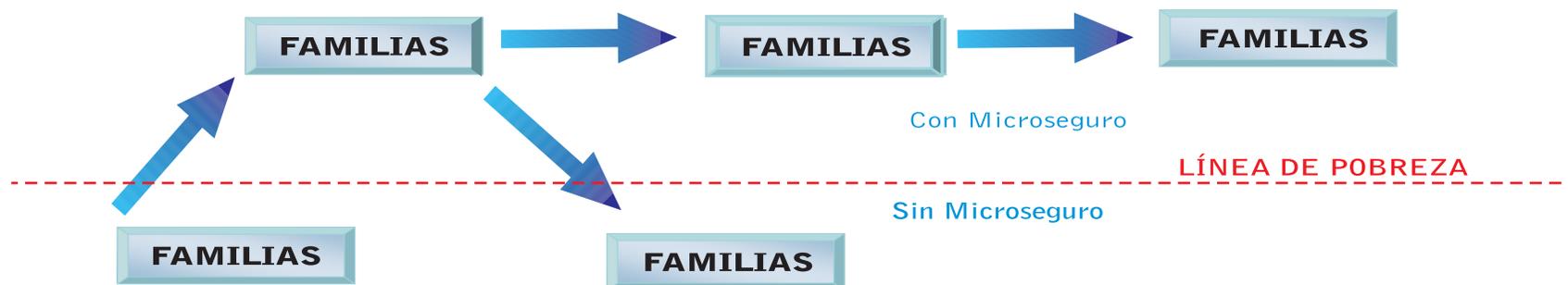
¿Por qué son importantes los microcréditos en el país?

- Los hogares más pobres son los más expuestos y subestiman los riesgos.
- Según FASECOLDA en el 2007, la población de escasos recursos tiene contratado soluciones de seguros.
- Las familias cubren los riesgos, principalmente, con recursos propios como sus ahorros, venta de alguna de sus pertenencias o activos, también recurren a préstamos entre familiares, amigos o prestamistas.
- Se debe incentivar la cultura del seguro en todos los aspectos de la vida del hombre y de la mujer.

Una combinación de microseguros y microcréditos permitirá que las familias mejoren su calidad de vida:

El microcrédito le permite a la mujer empresaria y a su familia superar la línea de pobreza.

El microseguro evita que la mujer empresaria y su familia caigan por debajo de la línea de pobreza.



Fuente: Presentación conferencia Productos y Servicios Microfinancieros innovadores. Gustavo Latiff, Presidente del Banco de Comercio Exterior - BANCOLDEX.



Abonando terreno para enriquecer tu conocimiento



Ahora lee el siguiente texto que te permitirá enriquecer tu análisis.

Algunas entidades de microfinanzas en Colombia:

Banco de la Mujer en Colombia

Características:

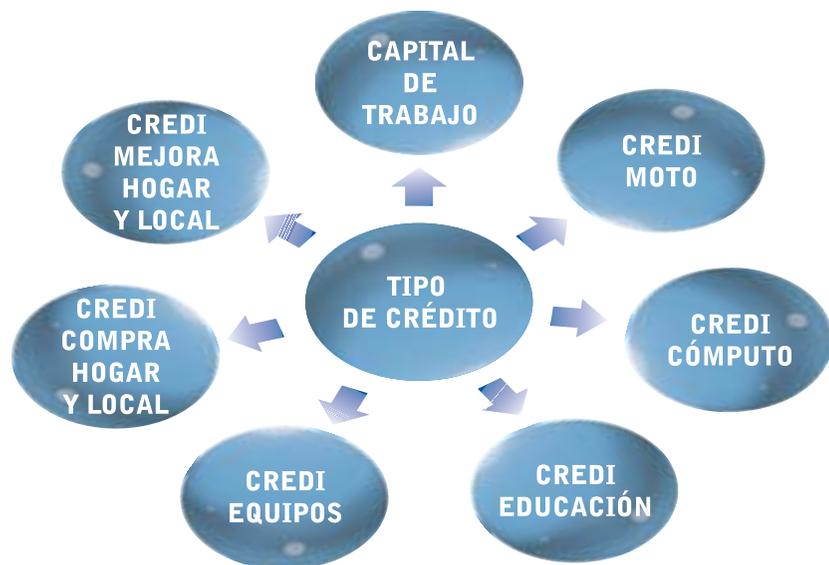
Entidad privada que brinda el acceso al crédito fácil y rápido a microempresarios y microempresarias de escasos recursos, preferiblemente a la mujer.



“El banco a nivel mundial surgió en una reunión en 1975 en la Ciudad de México para superar temas sobre la condición de desigualdad de las mujeres en el mundo y poder lograr un impacto en ellas y en sus familias mediante el acceso a servicios financieros.”¹¹

Busca incrementar los ingresos de hombres y mujeres. De los créditos que otorgan, el 70% van destinados a mujeres microempresarias.

¹¹ tomado de la página web del Banco de la Mujer, www.fwwbcol.org



Banca de Oportunidades

Características:

- “Este es un programa del Gobierno para lograr un acceso a servicios financieros de toda la población del país, dirigido a familia y microempresarios con bajos ingresos, y PYMES para promover la igualdad social y estimular el desarrollo económico”.¹²
- Se busca reducir costos de endeudamiento e iniciar una historia crediticia para acceder a diferentes servicios.
- El programa se lleva a cabo a través de un corresponsal no bancario.

¿Qué es un corresponsal no bancario?

Son intermediarios no bancarios, como establecimientos de comercio, droguerías, cooperativas, oficinas de correo, los cuales prestan servicios bancarios como recolección y remisión de solicitudes de apertura de cuentas o de crédito, pago de dineros a terceros, consignaciones en efectivo, retiros, avances de tarjeta de crédito, transferencias entre cuentas.

Éstos buscan:

- Bancarizar y ofrecer servicios financieros a los habitantes que no contaban con un contacto financiero hasta ahora.
- Permitir el acceso de servicios financieros a municipios que no contaban con el.
- Es una oportunidad para que pequeñas empresarias cuenten con un respaldo y apoyo del sector financiero para desarrollar sus negocios.

Segmentos Objetivo

Meta



Personas y familias de menores ingresos



Promover el acceso a servicios financieros y acceder a portafolio de productos financieros.



Microempresas



Promover el acceso a servicios financieros, ampliar acceso y diversificar productos financieros.



PyMEs



Ampliar acceso y diversificar productos financieros.

¹² Tomado del portal de Banca de las Oportunidades. www.bancadelasoportunidades.gov.co

Banco Agrario

Características:

- Banco del Estado que ofrece servicios financieros haciendo presencia en poblaciones donde no existen otras entidades financieras.
- Promueve la bancarización y realiza colocación de créditos en los diferentes sectores.



RECUERDA

Recuerda que una microempresa es una pequeña unidad de producción, de comercio o que presta servicios, donde existe un pequeño monto de capital de trabajo y poca tecnología.

Las microempresas han servido para que mujeres como tu desarrollen sus habilidades empresariales y sea una alternativa de generación de ingresos.

El crédito debe ser aceptado como un derecho humano, como el derecho al alimento, a la salud, a tener una vivienda, al trabajo. Si usted verdaderamente le da sentido a esos derechos, tiene que lograr que cada individuo pueda establecer esos derechos para alcanzarlos; para lograrlo tiene que abrir la puerta de las instituciones financieras, de modo que puedan apoyar sus actividades y crear oportunidades para que se auto empleen.¹³

¹³ Revista Poder - Abril 15 de 2008. Entrevista a Muhamad Yunus, creador de los conceptos de Microcreditos.



Escuela política para mujeres ahorradoras

3.1 Enfoque de Género.



Objetivos

Bringar herramientas que permitan entender fácilmente el enfoque de género.

Propiciar la reflexión y análisis de casos del municipio aplicando las herramientas de enfoque de género.

Después de haber visto el video TRAVESÍAS DE LAS MUJERES, reflexionemos sobre los siguientes conceptos:

GÉNERO	SEXO
 <p>Hace referencia a lo culturalmente adquirido, es decir, a las características que la sociedad considera apropiadas para las mujeres y los hombres.</p>	<p>Hace referencia a lo biológico, a las características físicas y anatómicas de mujeres y hombres.</p>
<p>Es algo construido ya que no se nace con el género, se va aprendiendo de acuerdo al contexto.</p>	<p>Es innato, nace con la persona.</p>
<p>Es modificable o transformable.</p>	<p>Es inmodificable, excepto por intervenciones quirúrgicas.</p>



Roles sexuales: ocupaciones o funciones para las cuales es necesario ser biológicamente mujer o ser hombre.



Roles de género: ocupaciones o funciones diferenciadas que la cultura y la sociedad esperan que cumplamos según el género al que pertenecemos.



Sensibilización de género: proceso acompañado de la reflexión que busca generar cambios en la actitud de hombres y mujeres. Esto incluye el reconocimiento de que los roles son determinados por la sociedad como producto de un proceso histórico y cultural y que podemos cambiar y reflejar en el pensar y el accionar cotidiano.



Igualdad: sentido de equivalencia entre los seres humanos. Hay varias clases de igualdad. Existe la igualdad ante la ley, la cual garantiza que hombres y mujeres tienen los mismos derechos.

También está la igualdad de oportunidades, la cual da un paso más allá y establece que tenemos las mismas condiciones para acceder a las oportunidades, independiente de nuestro género.

Equidad de género: "Hace referencia a la construcción de relaciones equitativas entre hombres y mujeres desde sus diferencias, tanto como a la igualdad de derechos, al reconocimiento de su dignidad como seres humanos y a la valoración que hacen a la sociedad."¹⁴ La equidad es un paso en el camino



hacia la igualdad, ya que nos da las herramientas para que las mujeres sean más valoradas en la sociedad y tengan las mismas oportunidades que los hombres.

Por tanto analizar con **ENFOQUE DE GÉNERO**, es tener en cuenta que hombres y mujeres tienen diferentes experiencias de vida, necesidades y prioridades; enfrentan obstáculos diferentes, tienen diferentes metas y contribuyen de forma diferente al desarrollo. La sociedad debe responder a estas diferencias y otorgarles la misma importancia, lo que permite construir democracia y viabiliza el acceso a los derechos.



Reflexionando como mujer

Para lograr la aplicación del enfoque de género, debemos evitar reconstruir acciones que promuevan la continuidad de factores como:

Sexismo: es la creencia de la superioridad de un sexo sobre otro.

Cultura patriarcal: es el conjunto de creencias y costumbres que sobrevaloran lo masculino y subvaloran lo femenino.

Machismo: es la cultura patriarcal en lo cotidiano, representado en actos físicos o verbales que ponen de manifiesto el sexismo.

Hembrismo: creencia de la superioridad de lo femenino. Las mujeres sobre los hombres o lo masculino.

¹⁴ Departamento Nacional de Planeación DNP. www.dnp.org.co



Si nuestra forma de ser, pensar y hasta sentir como mujeres es una construcción social, reflexionemos:

¿Qué modelo de mujer existe en nuestra cultura y sociedad?



EJERCICIO

Escribe una narración en prosa o verso, acerca de tu experiencia personal, sobre qué o quiénes han contribuido a tu construcción como mujer.



Después de compartir en plenaria la reflexión anterior, concluimos:

¿Qué tenemos en común en nuestra construcción como mujeres?

¿Cuáles de esos aspectos deberían cambiarse?

¿Qué acciones en mi hogar están permitiendo la continuidad de estas construcciones que considero deben cambiar?

¿Qué acciones puedo empezar a adoptar para generar cambios al respecto entre los y las integrantes de mi familia?



Reflexiona sobre el siguiente texto:

La cuarta conferencia mundial sobre la mujer, celebrada en 1995 en Beijing, reforzó y estableció una agenda que tuvo por objetivo fortalecer la posición de la mujer. Allí se adoptó la Declaración y la Plataforma de Acción de Beijing en materia de eliminación de todos los obstáculos para lograr la igualdad entre mujeres y hombres y asegurar la participación activa de la mujer en todas las esferas de la vida. En la conferencia se instó a los gobiernos, a la comunidad internacional y a la sociedad civil, incluyendo a las organizaciones no gubernamentales (las ONG) y al sector privado a participar en las soluciones a las siguientes problemáticas críticas:

- Persistente y creciente carga de la pobreza sobre la mujer (en Colombia, el 70% de la población pobre son mujeres).
- Acceso desigual e inadecuado a la educación y capacitación.
- Acceso desigual e inapropiado a los servicios sanitarios y afines.
- Violencia contra las mujeres.
- Efectos de los conflictos armados y de otra clase sobre las mujeres.
- Desigualdad en las estructuras políticas y económicas, en todas las formas de actividad productiva y en el acceso a los recursos.
- Disparidad entre mujeres y hombres en el ejercicio del poder y la toma de decisiones en todos los niveles de autoridad.
- Mecanismos insuficientes para promover la superación de la mujer.
- Inadecuada promoción y protección de los derechos humanos de la mujer.
- Estereotipos sobre la mujer y desigualdad en su acceso y participación en todos los sistemas de información, en especial los medios masivos de comunicación.
- Desigualdades en materia de género, en el manejo de los recursos naturales y la protección del medio ambiente.
- Persistente discriminación y violación de los derechos de las niñas.



EJERCICIO

Analiza cada variable y concluye si se presenta en tu municipio:

¿Qué circunstancias hacen que estas situaciones estén presentes?



¿Quiénes tienen responsabilidades sobre estas circunstancias?



Con estos datos que alimentan tu criterio, explica ¿por qué crees que el proyecto Mujeres Ahorradoras en Acción considera el enfoque de género?

¿Qué pasos consideras que deben establecerse y cumplirse antes de llevar a cabo una política con enfoque de género en tu municipio?

Mi municipio en cifras:

Por grupos, que serán direccionados por tu asesor o asesora, haremos la siguiente investigación en el municipio:

¿Cuántos habitantes somos?

¿Cuántos son hombres?

¿Cuántas son mujeres?

¿Hay datos desagregados por edades?

¿De qué se enferman los habitantes del municipio?

¿De qué nos enfermamos más las mujeres?

¿De qué se mueren más las mujeres en el municipio?

¿Cuántas mujeres crees que no saben leer y escribir en el municipio?



¿En qué trabajamos las mujeres en el municipio?



¿En qué trabajan los hombres en el municipio?

¿Cuántas denuncias por violencia han sido presentadas por mujeres?



¿Qué tipos de violencia se presentan en el municipio?

¿Cuáles son las secretarías de la Alcaldía municipal?

¿Cuáles son los nombres de los secretarios de cada despacho?

En plenaria presentaremos los datos de la investigación y reflexionaremos sobre los resultados a través de un análisis con enfoque de género.

¿Qué concluimos?



3.2 Armandó redes.

Objetivos

- Identificar necesidades individuales de las asociadas y de la asociación aún no resueltas.
- Identificar instituciones amigas en el municipio, destacando su objeto social y la posible acción que podríamos gestionar con ellas.
- Elaborar un plan para gestión con dichas instituciones.

Gestión institucional:

Son las acciones que se realizan con las entidades con el fin de conseguir apoyos de diferente índole (económicos, información, donaciones, convenios, alianzas, etc.) para lograr el cumplimiento de los objetivos trazados en la organización y el bienestar de sus asociadas.

Con el fin de direccionar acciones concretas y establecer contactos con instituciones que puedan aportar al desarrollo de nuestra organización y a mejorar la calidad de vida de las socias, diseñamos y diligenciamos una ficha de datos socioeconómicos de las asociadas que involucre información sobre sus familias, número de mujeres y hombres que las integran; edades, el nivel de estudios, la vinculación a la seguridad social, el estado de las viviendas, el negocio individual, el nivel de estudios de las asociadas, y se complementa con necesidades en la asociación detectadas en el diagnóstico socio empresarial, con el objeto de identificar posibles aliados y posibles acciones a negociar.



EJERCICIO

En el mapa del municipio, localicemos e identifiquemos las diferentes instituciones que podrían aportar al desarrollo de nuestras ideas colectivas.

Con la guía de nuestro(a) asesor(a), nos agrupamos y averiguamos de estas entidades:

Objeto social

Nombre de la persona encargada de la dirección

Teléfono, personas contacto (nombres y cargo)

Dirección

Con esta información, acompañada de la localización geográfica en el mapa, desarrollamos un mapeo institucional:



Capítulo 3

Nombre de la entidad	Personas contacto	Objeto social	Posible acción

Elaboramos un plan de acción para realizar los contactos priorizados.

Con apoyo de los asesores y asesoras organizaremos la logística para una reunión con las diferentes entidades a las cuales plantearemos nuestras inquietudes y estableceremos posibles alianzas, convenios o acuerdos.

3.3 Espacios de participación ciudadana. Sesión 4

Lo local es el espacio inmediato para asumirse como ciudadana y para ejercer la participación.



Desarrollo local con equidad:

Es la creación de igualdad de oportunidades para que todas las personas o grupos sociales puedan satisfacer sus necesidades e intereses; implica la adopción de medidas que favorezcan a los grupos discriminados o con menos ventajas.

Recuerda que el desarrollo local se fortalece en la medida en que la sociedad organizada y las entidades locales asumen un papel protagónico en la planeación del desarrollo.

A partir de 1994 las leyes colombianas establecieron que toda administración municipal tiene que elaborar un plan de desarrollo.

El plan de desarrollo debe contener:

Diagnóstico: situación actual de los habitantes del municipio en todos sus aspectos, vivienda, educación, salud, recreación, servicios públicos, etc.

Políticas y estrategias: propuestas de mejoramiento.

Metas y procedimientos: cuantificación de las metas y pasos detallados para mejorar las situaciones.

Costos: por programa y proyecto.

Cronograma: tiempo de ejecución e implementación de las acciones propuestas.

Los planes de desarrollo tienen una vigencia igual al tiempo de mandato de los alcaldes que es de 4 años y no son susceptibles a cambios durante el periodo.



EJERCICIO

Identifiquemos en el municipio espacios de intervención y decisión en los que podamos participar:

Requisitos:



Identifiquemos qué cantidad de hombres y mujeres lo integran.

¿Quiénes ocupan los cargos de dirección?

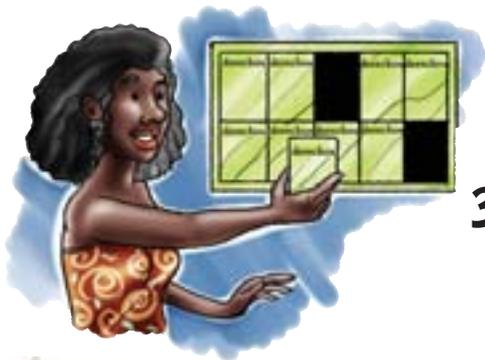
¿De cuáles de estos espacios hago parte?

Si no pertenezco a ninguno, ¿qué ha limitado mi vinculación?

Si pertenezco a alguno, ¿qué aportes he hecho para mejorar y lograr los objetivos de dicho espacio?

¿Qué necesidad prioritaria detecto y que desde este espacio deba resolverse?

¿Qué posibles acciones puedo sugerir para su solución?



3.5 ¿Cómo estamos de derechos?



Objetivos

- Promover en las mujeres el reconocimiento de los derechos humanos.
- Conocer los derechos humanos de las mujeres
- Reflexionar sobre el proceso de conquista, defensa continua de los derechos de las mujeres.

¿Qué son los derechos humanos?

La DUDH (Declaración Universal de los Derechos Humanos) hace reconocimiento a las condiciones mínimas y elementales de vida con las cuales debe contar cualquier ser humano, solo por el hecho de serlo; y que también tienen que ser satisfechas porque se refieren a unas necesidades básicas, cuya satisfacción es indispensable para que puedan desarrollarse como seres humanos y como garantía de una vida digna.

Son independientes de factores como el estatus, el sexo, etnia o nacionalidad.

Recogen derechos de carácter civil, político, social, económico y cultural.

Los artículos 1 y 2 recogen principios básicos en los que se sustentan los derechos: libertad, igualdad, fraternidad y no discriminación.

Art. 1

Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos y, dotados como están de razón y conciencia, deben comportarse fraternalmente los unos con los otros.

Art. 2

Toda persona tiene los derechos y libertades proclamados en esta Declaración, sin distinción alguna de raza, color, sexo, idioma, religión, opinión política o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición. Además, no se hará distinción alguna fundada en la condición política, jurídica o internacional del país o territorio de cuya jurisdicción dependa una persona, tanto si se trata de un país independiente, como de un territorio bajo administración fiduciaria, no autónoma o sometida a cualquier otra limitación de soberanía.

Los artículos del 3 al 11 recogen derechos de carácter personal:

Nadie estará sometido a esclavitud ni a servidumbre, la esclavitud y la trata de esclavos están prohibidas en todas sus formas.

Nadie será sometido a torturas ni a penas o tratos crueles, inhu-



manos o degradantes.

Toda persona acusada de delito tiene derecho a que se presuma su inocencia mientras no se pruebe su culpabilidad.

Los artículos 12 a 17 recogen derechos del individuo en relación con la comunidad:

Toda persona tiene derecho a salir de cualquier país, incluso del propio, y a regresar a su país.

Toda persona tiene derecho a la propiedad, individual y colectivamente.



Toda persona tiene derecho a la educación. La educación debe ser gratuita, al menos en lo concerniente a la instrucción elemental y fundamental. La instrucción elemental será obligatoria [...]

Artículos del 28 al 30 recogen las condiciones y límites con los que estos derechos deben ejercerse:

Toda persona tiene derecho a que se establezca un orden social e internacional en el que los derechos y libertades proclamados en esta declaración se hagan plenamente efectivos.



Los artículos 18 a 21 recogen derechos de pensamiento, de conciencia, de religión y libertades políticas:

Toda persona tiene derecho a la libertad de pensamiento, de conciencia y de religión; este derecho incluye la libertad de cambiar de religión o de creencia, así como la libertad de manifestarla individual y colectivamente, tanto en público como en privado, por la enseñanza, la práctica, el culto y la observancia.



Todo individuo tiene derecho a la libertad de opinión y de expresión; este derecho incluye el de no ser molestado a causa de sus opiniones, el de investigar y recibir informaciones y opiniones, y el de difundirlas, sin limitación de fronteras, por cualquier medio de expresión.

Y los artículos 22 a 27 derechos económicos, sociales y culturales:

Reflexionemos sobre la lectura anterior?

¿En qué aspectos sientes vulnerados tus derechos humanos?





Derechos sexuales y reproductivos:

La sexualidad y la reproducción están íntimamente ligadas a la calidad de vida, tanto en el ámbito de lo individual como de lo social. La salud sexual y reproductiva (SSR) se refiere a un estado general de bienestar físico, mental y social, y no solamente a la ausencia de enfermedades o dolencias.

Conozcamos y reflexionemos nuestros derechos sexuales y reproductivos:

Como mujer tengo derecho a:

Disfrutar de una vida sexual satisfactoria y sin riesgos.

Reflexiono y opino:

Como mujer tengo derecho a:

La Posibilidad de ejercer el derecho a procrear o no.

Reflexiono y opino:

Como mujer tengo derecho a:

La libertad para decidir el número y espaciamiento de los hijos.

Reflexiono y opino:

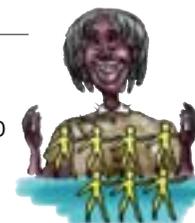
Como mujer tengo derecho a:

Obtener información que posibilite la toma de decisiones libres, sin sufrir discriminación ni violencia.

Reflexiono y opino:

Como mujer tengo derecho a:

El acceso y la posibilidad de elección de métodos de regulación de la fecundidad seguros, eficaces, aceptables y asequibles.



Reflexiono y opino:

Como mujer tengo derecho a:



La eliminación de la violencia doméstica y sexual que afecta la integridad y la salud.

Reflexiono y opino:

Como mujer tengo derecho a:

Recibir servicios adecuados de atención a la salud que permitan embarazos y partos sin riesgos.

Reflexiono y opino:

Como mujer tengo derecho a:

El acceso a servicios y programas de calidad para la promoción, detección, prevención y atención de todos los eventos relacionados con la sexualidad y la reproducción, independientemente del sexo, edad, etnia, clase, orientación sexual o estado



civil y teniendo en cuenta mis necesidades específicas de acuerdo con mi ciclo vital.

Reflexiono y opino:

Recordemos que para vivir una sexualidad placentera y segura, la autonomía responsable es la clave.

Historias no contadas: en cada época las luchas de las mujeres organizadas han jugado un papel clave. Veamos los videos o biografías de mujeres que marcan un cambio en la historia:

¿Cómo obtuvimos el derecho a la educación?

¿Cómo obtuvimos la ciudadanía?

¿Cómo obtuvimos el derecho al voto?

Heroínas en todos los tiempos: La Gaitana

Heroínas afro: Agustina, Felicita Campo, Polonia.

El papel de las comunidades afrodescendientes en el mundo ha sido de vital importancia, leamos una poesía de Lorena Torres Herrera de Buenaventura.

LA LISTA NEGRA

*¡Mamá Vita!
¡Mamá vieja!
vengo con mucha hambre
de allá de la escuela.*

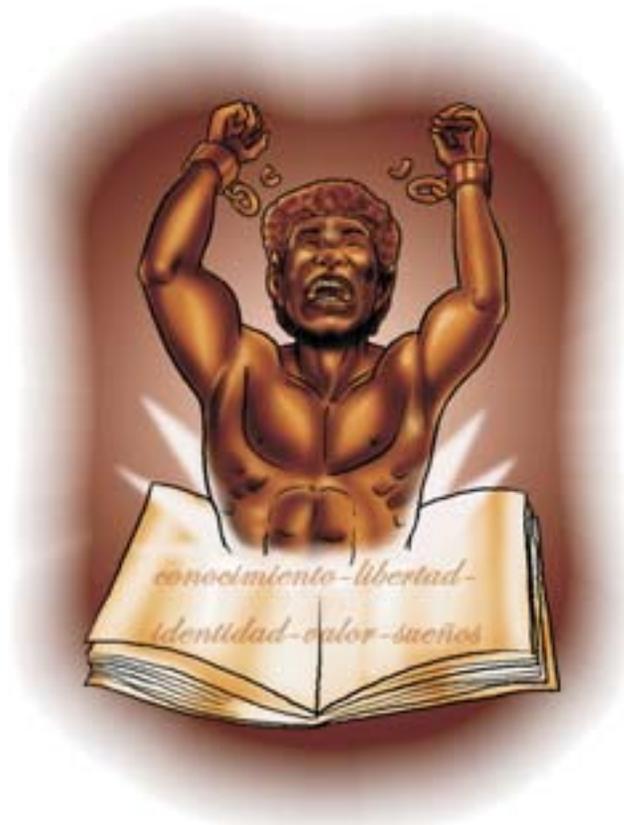
*Yo no entiendo nada
de lo que allá dicen,
prefiero nadá en el río
y ayudá en el trapiche.*

*Eso de estudiá
a yo no me suena,
pues yo no veo que eso
sea cosa buena.*

*Oíme mamita,
quiero averíguate,
¿por qué todos los negros
se bañan con mate?*

*¿Por qué vivimos en medio
de tanta pobreza
y encima de eso
muchos nos desprecian?*

*¿Por qué dicen que somos
unos perezosos
si trabajamos todo el día
y el gozo es tan poco?*



*¿Por qué algunos negros
quisieran ser blancos
y nuestra cultura
la andan negando?*

*¿El ser negro es malo?
¿El ser negro ofende?
decíme mamita
¡Por Dios respondéme!*

*La abuela asombrada
escucha en silencio
el triste lamento
de labios tan tiernos
y mirando a su nieto
con mucha nostalgia
-con dolor y orgullo-
le habla desde el alma.*

*Mijo:
Conocer la historia
es muy importante
pa' entender que el negro
es un ser muy grande.*

*Que aunque de ser rey
pasó a ser esclavo
siempre, siempre, siempre
por su libertad ha luchado.
Recreó a África
en playas, llanos y laderas
y sobre su sangre
renació en estas tierras.*

Desde entonces muchos
han sobresalido
por defender la causa
del pueblo negro oprimido:
Agustina, Polonia, Ángela Davis,
Tony Morrison, Rosa Parks,
mamá cuama, Margarita, Mercedes,
Ninfa Aurora y otras más.

Kunta Kinte, Malcom X, Nelson Mandela,
Biojó, Martín Luther King,
cimarrones, palenqueros,
una larga lista que no tiene fin.

Y pa' que te digo
que en nuestra región
hombres y mujeres grandes
tenemos a montón.

¡Es la lista negra!
Es la lista negra
cada vez más larga
de negros que entregan
a esta lucha el alma.

Pero aún casi todos
seguimos dormidos
porque, para lo que somos,
¡tan sólo unos cuantos han sobresalido!

Tú nunca mi niño
desees ser otro,
de tu piel oscura
siéntete orgulloso.

Y lo más importante
de lo que nunca puedes olvidarte
es que para ser libre
tienes que educarte.

Del ayer al hoy
hay una gran distancia
las cadenas de ahora
no son los grilletes
sino la ignorancia,
la baja autoestima,
el sentirse menos,
el creer que todo lo malo
es de color negro.

Eso es lo que no nos deja avanzar
y seguir de esclavos
-y en la oscuridad-
aunque estemos ahora
dizque en la modernidad.

Por eso mi niño
sigue tu estudiando,
desgárrate el alma
para liberarte.
No importa si hay sed,
no importa si hay frío,
no importa si llega la noche
y aún no has comido.

Escribe la historia
de tu gran conquista
y escribe tu nombre,
-mi niño- en la lista.

De hombres y mujeres
que se han liberado
demostrando la gloria
de nuestros antepasados
que fueron reyes
y grandes guerreros,
no los delincuentes
que fueron negreros.

El niño en silencio
a su abuela escucha
y en su corazón brotan
semillas del lucha.

Se acerca a su abuela,
le da un fuerte abrazo
y llora, largamente,
sobre su regazo:

¡Gracias, mamá Vita!
¡Gracias, mamá vieja!
mañana temprano
me iré pá la escuela.

Seré un hombre grande,
seré un hombre ilustre
le demostraré al mundo
que el negro sí existe.

Luchar y vencer
serán mi ventura
yo seré el vocero
de nuestra cultura.

Llegar a ser libre
será mi gran conquista
porque mi nombre
abuela estará en la lista.



Autora: Lorena Torres Herrera
Para mayor comprensión del texto algunas letras fueron ajustadas, previa
autorización de la autora.

La LEY 70 de 1993, ley de comunidades negras.

Por la protección y desarrollo de los derechos y la identidad cultural afrocolombiana.

Esta ley es el resultado de las luchas históricas del pueblo afrocolombiano por un estatuto especial que reconociera sus derechos territoriales, culturales, económicos y sociales, es decir los derechos humanos de las comunidades afrocolombianas.

Esta reivindicación tuvo sus frutos con la nueva Constitución Nacional de 1991 donde se hace un reconocimiento a los derechos étnicos culturales afrodescendientes e indígenas.

Para la ley, **COMUNIDAD NEGRA** es el conjunto de familias de ascendencia afrocolombiana que poseen una cultura propia, comparten una historia y tiene sus propias tradiciones y costumbres, que revelan y conservan conciencia de identidad que las distingue de otros grupos étnicos.

¿Cuál es el objeto de la ley 70?

Reconocer a las comunidades negras los derechos colectivos del territorio y establecer mecanismos para la protección de la identidad cultural y de los derechos de las comunidades negras de Colombia como grupo étnico, y el fomento de su desarrollo económico y social con el fin de garantizar que éstas comunidades obtengan condiciones reales de igualdad de oportunidades frente al resto de la sociedad colombiana.

¿En qué principios se fundamenta la ley de comunidades negras?

- Reconocimiento y protección de la diversidad étnica y cultural.
- Respeto a la integridad y a la dignidad de la vida cultural de las comunidades negras.
- Participación de las comunidades negras y sus organizaciones en las decisiones que nos afectan.
- Protección del medio ambiente atendiendo a las relaciones establecidas por las comunidades negras con la naturaleza.

¿Cómo está dividida la ley 70?

En tres ejes temáticos:

- Reconocimiento del derecho colectivo de los territorios.
- Mecanismos para la protección y desarrollo de los derechos y la identidad cultural.
- Planeación y fomento del desarrollo económico y social.

3.6 Cine foro: películas resistencias y no violencia: Ghandi, Martin Luther King, el cacerolazo en Argentina.



Objetivos

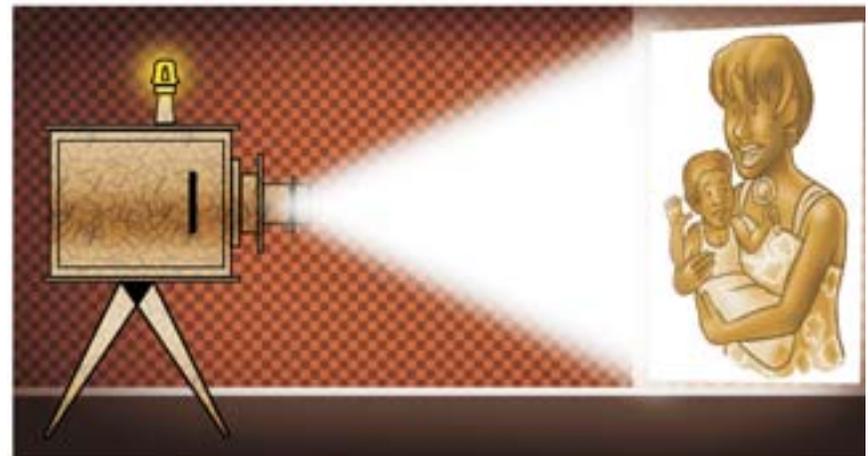
- Propiciar espacios cuyos contenidos alimenten criterios para la toma de decisiones.
- Establecer desde experiencias reales las actitudes para implementar nuevas acciones.



EJERCICIO

Encuentra coincidencias en cada uno de los videos presentados.

- El poder de lo simbólico, que identifica por siempre un hecho
- La perseverancia
- La responsabilidad
- El compromiso
- Ideas claras
- Planeación
- Gestión
- Comercialización de la idea



Reforzar planes de acción por GAADES, replanteando tiempos, estrategias, aliados, lo necesario para hacer viable la puesta en marcha de la actividad productiva de la asociación.



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA

Programa MIDAS
Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible



Acción Social
Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional