



Peace
Corps

Como Hacer un Estudio de Factibilidad

Entrenamiento para Iniciar o Reexaminar una Pequeña Empresa

La Oficina de Apoyo para Programación y Entrenamiento

La Oficina de Apoyo para Programación y Entrenamiento (OPATS) desarrolla recursos técnicos para el beneficio de voluntarios, colegas, y la comunidad de desarrollo en general.

Esta publicación fue producida por OPATS y está disponible a través de la Unidad de Conocimiento y Aprendizaje (KLU), anteriormente conocida como Colección e Intercambio de Información (ICE). Pedimos a los voluntarios enviar material original a KLU@peacecorps.gov. Es posible que este material pueda incorporarse en el futuro en los materiales de capacitación del Cuerpo de Paz, convirtiéndolo en una contribución más extensa de la agencia al desarrollo

Peace Corps
Office of Overseas Programming and Training Support
Knowledge & Learning
1111 20th Street, NW, Sixth Floor
Washington, DC 20526

KLU@peacecorps.gov

Abridged Dewey Decimal Classification (DDC) Number: 658.02

Como Hacer un Estudio de Factibilidad:

Entrenamiento Para Iniciar O Reexaminar Una Pequeña Empresa

Editora: Suzanne Kindervatter

Contribuyeron:

Marcy Kelley

Molly Melching

Maggie Range

Liza Valenzuela

Personal y Asesores de OEF en Centro América, Senegal y Somalia

Historia con Afiches

Ilustraciones: Malick Pouye

OEF International

1987

Re-impreso con la autorización del Fondo de Desarrollo para la Mujer de las Naciones Unidas (UNIFEM)

Agosto de 2012.

Gráficas re-impresas y revisadas.

Septiembre de 2013.



La Oficina de Apoyo para Programación y Entrenamiento (OPATS)

Publication No. SB106

Formación Comercial Apropriada a la Mujer del Tercer Mundo Serie Editada por Suzanne Kindervatter

La editora de la serie*, la Doptofa Suzanne Kindervatter, es la Directora de Servicios Técnicos de OEF, especialista en educación no* formal y connotada autora de materiales de capacitación, incluyendo Las Mujeres trabajan unidas para el desarrollo personal, económico y de la comunidad.

Nena Terrell
Supervisora de Producción

Jim Long
Ilustraciones

Publicado y distribuido por:
OEF Internacional
1815 H Street, NW

Patrice Gallagher
Diseño

Dibujos somalíes,
cortesía de OEF/Somalia

11th floor
Washington, D.C 20006

Personal de OEF/Costa Rica"
Asistencia Editorial

Norma Sáenz
Traducción

© 1988 por OEF International
Todo derecho reservado
Impreso en los Estados Unidos
de América

Doing a feasibility study. Spanish.

Cómo hacer un estudio de factibilidad : entrenamiento para
iniciar o reexaminar una pequeña empresa / editora, Suzanne
Kindervatter ; contribuyeron, Marcy Kelley . . . [et al.].

176p. cm. — (Formación comercial apropiada a la mujer del
Tercer Mundo)

Translation of: Doing a feasibility study.

ISBN 0-912917-15-6:

1. New business enterprises—Developing countries—Handbooks,
manuals. 2. Women-owned business enterprises—Developing
countries—Handbooks, manuals, etc. 1. Kindervatter, Suzanne.

II. Kelley, Marcy. 111. OEF International. IV. Title. V. Series.

HD62.5.D6318 1988

658'.022'091724—dcl9

88-23873

CIP

Publicación original en ingles titulada Doing a feasibility Study: Training Actiuities for Starting or Reuiewing a Small Business
© 1987 OEF International.

Edición francesa titulada Réalisation d'une étude de faisabilité: Actiuités pour créer ou taire le bilan d'une petite entreprise
© 1988 OEF International.

Tabla de Contenidos

Prefacio	3	Ejemplos de gastos de un negocio	85
Un Reto Comun.....	4	¿Qué necesitamos comprar? ¿Cuánto costará?.....	87
Notas para la Facilitadora	7	Paso cinco: Calcular el ingreso per ventas.....	90
Dejar a las mujeres decidir: ¿es viable este negocio?.....	8	Venta de un producto o servicio.....	91
Estudio de factibilidad: ¿Qué significa?.....	9	¿Qué cantidad podemos vender y por cuánto?	95
¿Qué hay en el manual?.....	11	Paso seis: Decidir ¿es el negocio una buena idea?.....	103
Aprender haciendo.....	12	Cómo calcular la ganancia y el flujo de caja.....	104
Planificando Su Programa.....	13	¿Cuál será nuestra ganancia?	109
¿Quién puede usar este manual?	14	¿Cuáles otros beneficios son importantes?.....	111
Preparando a las facilitadoras para usar el manual.....	15	¿Es el negocio una buena idea?	112
¿Dónde reunirse?	16	Parte Dos: Haciendo un Estudio de Factibilidad.....	113
¿Qué materiales preparar?	16	Sugerencias para la facilitadora	114
¿Cómo conformar un horario?	17	Ayudándoles a ayudarse a sí mismas	115
Posibles horarios para “aprendiendo los pasos”	18	Fijando el horario	116
Mi plan de entrenamiento	22	Celebraciones de reuniones durante el estudio	117
Actividades para empezar y finalizar el día.....	24	Hacer interesante las reuniones.....	117
Parte Uno: Estudios de Factibilidad: Aprendiendo los Pasos	31	Si las mujeres faltan a una reunion	118
Los seis pasos para un estudio de factibilidad	32	Registrando la información	118
¿Por qué hacer un estudio de factibilidad?	33	Obteniendo la información que necesitamos.....	121
¿Qué lograremos?	41	Seleccionar un negocio para estudiarlo.....	122
¿Podemos hacerlo!.....	43	¿Por qué es importante planificar?	123
Paso uno: Escoger un servicio o producto que vender	45	Planificación de nuestro estudio de factibilidad	124
Examinando el trabajo femenino.....	46	Obtener información de los “expertos”.....	126
Cosas a considerar al determinar ideas sobre negocios	48	Decidiendo sobre nuestro negocio	127
¿Cuál negocio debemos estudiar?	51	A la facilitadora.....	128
Paso dos: Averiguar si la gente comprará el producto o servicio	53	Confección de nuestro plan comercial.....	139
Examinando la demanda de clientes	54	Determinación de las necesidades de dinero para iniciar el negocio.....	140
¿Comprará la gente lo que planeamos vender?	56	Determinación de las necesidades de dinero para operar el negocio.....	143
Paso tres: Determinar cómo operará el negocio.....	59	Observaciones sobre el análisis del flujo de caja.....	145
¿Qué sabemos? ¿Qué necesitamos averiguar?.....	60	¿Debemos dedicarnos a este negocio?.....	150
¿Cómo trabajaremos?.....	62	Arranque del negocio: primeros pasos.....	151
Paso cuatro: Calcular los gastos del negocio.....	64	Historia con afiches	153
Tipos de gastos de un negocio.....	65		

Prefacio

En la actualidad se reconoce ampliamente en toda la comunidad de desarrollo la contribución vital que hace la pequeña empresa a las economías locales y nacionales. Al mismo tiempo, hay preocupación por el fracaso de muchos intentos para ayudar a su desarrollo. Profesionales en materia de desarrollo, desde economistas del Banco Mundial hasta instructores de organizaciones locales, se preguntan: ¿Cuál es un desarrollo efectivo de la pequeña empresa? ¿Cómo lo hacemos?

Los “¿cómo?” del desarrollo de la pequeña empresa han sido una de las prioridades de OEF Internacional durante una década. En este primer manual de nuestra serie “Formación comercial apropiada a la mujer del Tercer Mundo” respondemos a los “¿cómo?” en materia de determinación y planificación de una empresa viable económicamente.

Al visitar los proyectos de OEF en África y Centro América me golpeó la terrible necesidad de las mujeres y su gran motivación para dedicarse a actividades comerciales. Y me impresionó su capacidad para utilizar los conceptos comerciales que han aprendido en el entrenamiento. En uno de los casos, las empresarias pensaron primero que “teñir haciendo diseños con amarros” era una buena actividad generadora de ingresos, pero después de aplicar el estudio de factibilidad a diferentes opciones, quedó claro que la fabricación de jabones sería más productivo. Actualmente, hacen jabones con éxito. En otro caso, una mujer de Senegal relató la manera en que ayudó a su esposo a hacer un estudio de factibilidad para criar y vender una vaca. El no había incluido el precio de la comida y de la atención de la vaca antes de determinar el precio de venta. Al principio, él le dijo que no tenía importancia; pero después de que ella le hizo los cálculos y le explicó cuánto había invertido el originalmente, ¡se dió cuenta de que no tendría ganancias si no subía el precio!

Este manual está edificado sobre la experiencia de mujeres como esas y las del personal de las organizaciones locales que les ayudan. Estamos orgullosas de ponerlo a disposición de todas las que trabajan en “primera fila” en el desarrollo de la pequeña empresa, instructores y programadores que trabajan con las mujeres del Tercer Mundo, y comprenden tanto sus necesidades como sus esperanzas.

Elise F. Smith

Elise Fiber Smith
Directora Ejecutiva
OEF Internacional



Un Reto Común

Durante los pasados 10 años, OEF Internacional ha ayudado a mujeres en todo el Tercer Mundo, que desean iniciar o mejorar pequeñas empresas. Nos hemos encontrado una y otra vez el mismo reto, en África, Asia y América Latina. Con frecuencia las mujeres están con una viabilidad de mercado limitada, debido a que estos negocios les son más familiares y en ellos se requieren aptitudes que las mujeres ya poseen. Los negocios pequeños son riesgosos y la clase que estas mujeres tienden a escoger los hace aún más riesgosos para ellas.

Para enfrentar este reto común, OEF Internacional ha destacado la importancia que tiene examinar las diferentes opciones comerciales y determinar, cuidadosamente, cuál opción específica es factible económicamente. Este manual representa la experiencia que hemos acumulado al capacitar a las mujeres para hacer precisamente eso.

El diseño de conceptos y las actividades de entrenamiento en el manual provienen de tres años de trabajo en Perú, América Central, África Occidental y Somalia. Todos los que han contribuido con el manual se han guiado por principio “simple pero suficiente”. En otras palabras, hemos trabajado duro con el fin de que los conceptos comerciales sean comprensibles para las mujeres analfabetas o que apenas saben leer y escribir; pero al mismo tiempo reconocemos que ciertos cálculos financieros son básicos para determinar la viabilidad de las empresas. El manual utiliza “asociación visual” para ayudar a las mujeres a aprender y recordar conceptos comerciales. Esto significa, que los conceptos se presentan asociados con imágenes o símbolos, que se repiten una y otra vez durante todo el programa.

Este manual es producto de un verdadero esfuerzo colectivo. Aprecio y agradecimiento sincero a las siguientes personas por su invaluable contribución en “Cómo hacer un estudio de factibilidad”:

Marcy Kelley: Por su conceptualización original del estudio de factibilidad;

Molly Melching y Malick Pouye, creadoras de la brillante historia de los afiches de Senegal;

Maggie Range, quien ayudó a introducir conceptos comerciales complejos en las actividades participativas de aprendizaje;

Liza Valenzuela, por su ayuda con los conceptos comerciales y la organización de los pasos;



Anne-Laurence Dodge, diseñadora de la actividad de “Venta de Dulces” del Paso seis;

Merryl Rosenblatt, por “Haciendo jalea en Costa Rica” y su ayuda con los cálculos financieros;

Al equipo de entrenadoras de Senegal, quienes utilizaron los materiales y dieron ideas de cómo mejorarlos, integrantes del personal del OEF Soukeyna Ba N'Diaye y Debbie Fredo, y el personal de “Maisons Familiales Rurales”, Famara Dedhiou (Director), Clement Faye (Director Regional), Amadou Cisse-Sarry (Coordinador Regional), Daba N'Diaye (instructora), Alpha Badji (instructor) y Madjiguene Diaw Saar (instructora);

Al personal de OEF en Costa Rica, El Salvador y Honduras, por su análisis crítico y cuidadoso de las revisiones necesarias en el manual: Flory Meza, Patricia Rodríguez, Iris Villalobos, Beatriz Coto, Rosemarie Coto, María Eugenia Antunez, Blanca Canales, Rosibel Gómez, Dinora de Sánchez, y las voluntarias del Cuerpo de Paz, Luz Iraida Díaz y Kim Stuntz;

A las integrantes de la Organización Democrática de Mujeres Somalíes (SWDO), quienes proporcionaron una prueba real de la idoneidad del manual para mujeres analfabetas sin experiencia comercial.

A las instructoras de Perú, quienes desarrollaron algunos de los conceptos originales;

A los contribuyentes de los Estados Unidos, y la Oficina de Organizaciones Voluntarias Privadas de la Agencia para el Desarrollo Internacional, quienes suministraron los fondos para la producción;

Y al equipo de producción, verdaderos genios al transformar páginas escritas en materiales “amistosos para los usuarios”: Nena Terrell (Gerente de Producción), Jacqueline Lucas (Asociada del Programa de Publicaciones) y Patrice Gallagher (diseñadora gráfica).

Esperamos que este manual sea una herramienta útil para enfrentar el reto en su comunidad: capacitar a las mujeres para dedicarse a negocios viables.



Suzanne Kindervatter
Directora de Servicios Técnicos
OEF Internacional

Notas para la Facilitadora



Para la mayor parte de los economistas, un “estudio de factibilidad” de un negocio involucra un complejo análisis del mercado y sus proyecciones. Este manual se fundamenta en un enfoque diferente, específicamente “adecuado” para las microempresas y pequeñas empresas de las mujeres del Tercer Mundo.

Estas “observaciones” explican el método del estudio de factibilidad y dan una visión del manual.

Dejar a las Mujeres Decidir: ¿Es Viable Este Negocio?

Un grupo de mujeres de Perú hacían y vendían pequeñas decoraciones festivas tejidas. Vivían en una comunidad pobre en las afueras de una gran ciudad. Su ingreso era decisivo para proporcionar comida y atención a sus familias, pero no ganaban mucho con la venta de las decoraciones. Los integrantes de una organización comunal se reunieron con las mujeres y discutieron maneras en que ellas podrían ganar ¹⁰% más dinero. Las mujeres estaban interesadas, ¿pero qué podían producir? y ¿cómo lo podían hacer?

Las mujeres participaron en un programa de entrenamiento similar al de este manual. Analizaron opciones para diferentes negocios y determinaron la probabilidad de que una empresa tuviera éxito. Finalmente, decidieron emprender un nuevo negocio—una panadería— y planearon cómo empezar.

¿Son las mujeres de Perú similares a las de su comunidad? Las mujeres necesitaban dinero para sobrevivir. Querían encontrar un pequeño negocio que fuera tanto posible como beneficioso.

Era un esfuerzo riesgoso emprender un negocio. Aún las empresas bien planeadas fracasan debido a fuerzas económicas más poderosas. El objetivo de este manual es reducir el riesgo, capacitando a las mujeres para que determinen negocios con posibilidades de éxito.

Por lo general, las mujeres pobres tienen una visión limitada de las opciones comerciales. Han tenido poca oportunidad de adquirir una formación técnica o considerar clases de trabajo que las mujeres tradicionalmente no realizan. Con frecuencia son atraídas por negocios que les son familiares, pero esto les proporciona pocas ganancias o ninguna. Este manual capacita a las mujeres a explorar opciones de negocios y estudiar su potencial de productividad, así como averiguar si un negocio es una buena idea.

En muchos programas de desarrollo, es un “experto” el que decide sobre la idea de un negocio y luego proporciona entrenamiento técnico para preparar a las mujeres para ese negocio. Este manual se fundamenta en la idea de que las mujeres mismas pueden y deben participar en el proceso de analizar un negocio. Si van a ser empresarias de éxito las mujeres necesitan tomar decisiones y resolver problemas de sus negocios desde un inicio. Tratándose de productoras a pequeña escala, el entrenamiento en este manual será suficiente para determinar la viabilidad de un negocio.

Si se trata de una operación a mayor escala o un producto con un complejo proceso técnico, pueden necesitar expertos externos que suministren información adicional. No obstante, lo importante es que el “experto” haga añadidos al estudio de las mujeres, en lugar de realizar un estudio por separado.

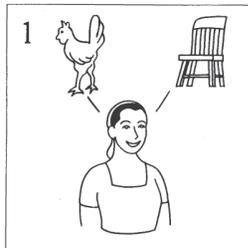
Las mujeres refugiadas de Somalia lo han hecho. También las granjeras de Somalia y habitantes de zonas urbanas centroamericanas. Siendo analfabetas, han reunido información y tomado decisiones inteligentes sobre opciones de negocios y operaciones comerciales. Las mujeres de su comunidad pueden hacerlo también.

Estudio de Factibilidad: ¿Qué Significa?

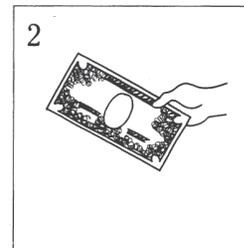
“Estudio de factibilidad” como se usa en este manual, es el término utilizado para averiguar si un negocio se puede emprender, tener mercado y ser productivo. Un estudio de factibilidad implica básicamente contestar esta pregunta: ¿Somos capaces de producir un producto o servicio que la gente quiera comprar y que podamos vender por una ganancia?

Para responder a esta pregunta, un grupo reúne información y luego la analiza. Hay una serie de seis pasos, enumerados abajo, que orientan el “estudio de factibilidad”.

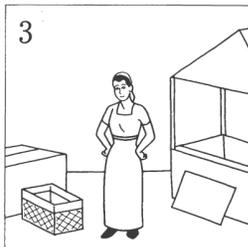
LOS SEIS PASOS PARA UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD



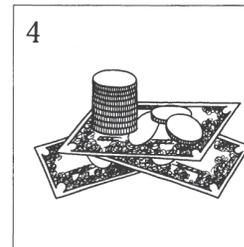
Escoger un servicio o producto que vender



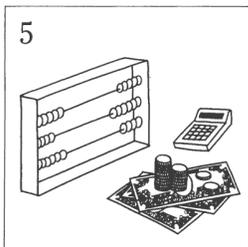
Averiguar si la gente comprará el producto o servicio



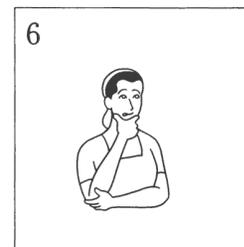
Determinar como operará el negocio



Calcular los gastos del negocio



Calcular el ingreso por ventas



Decidir: ¿es el negocio una buena idea?

El siguiente es un ejemplo de cómo un grupo de mujeres hizo un estudio de factibilidad. Querían abrir una pequeña tienda de abarrotes o pulpería. Primero, averiguaron si la gente compraría cosas de su tienda. Luego, averiguaron cuánto costaría abrirla y mantenerla operando. Después, calcularon cuánto venderían y cuáles serían su ingreso por ventas y su ganancia.

Durante la realización del estudio, las mujeres se dieron cuenta de que habían tres pulperías en su comunidad. Pensaron que la competencia era demasiado fuerte y que su negocio podría fracasar. También se dieron cuenta de que necesitaban mucho dinero para abrirlo—más del que tenían o podían pedir prestado. Por lo tanto, desistieron de esa idea.

Pensaron en otras posibilidades de negocios y les gustó la idea de un taller de reparación de muebles. Al realizar su estudio de factibilidad para esa idea, las mujeres determinaron que podía ser viable. Desistieron de la idea de un negocio y encontraron otra. Si no hubieran realizado el estudio de factibilidad y hubieran intentado abrir la pulpería, el negocio probablemente habría fracasado. Pero ahora saben que el negocio de reparación de muebles tiene una oportunidad de éxito.

Otro grupo ya estaba criando y llevando cerdos al mercado. Usaron el estudio de factibilidad para hacer una revisión de su operación y descubrieron que los altos costos de alimentación estaban haciendo disminuir sus ganancias. Decidieron buscar clases más baratas de alimentación, así como otras formas de reducir los gastos de su empresa. Siguiendo los seis pasos del estudio de factibilidad, las mujeres en su programa, podrán determinar la viabilidad de sus ideas de negocios o revisar el funcionamiento actual de su negocio.

¿Qué Hay en el Manual?

Las actividades en este manual permiten a las mujeres aprender a hacer un estudio de factibilidad, y luego realizar realmente su propio estudio.

Mire el “Índice” al principio del libro. Después de las secciones “Notas” y “Planificación”, el manual tiene dos partes principales: “Estudio de factibilidad-Aprendiendo los pasos” y “Haciendo un estudio de factibilidad”.

“Estudios de factibilidad-Aprendiendo los pasos” empieza por presentar a las participantes los conceptos de un estudio de factibilidad en forma fácil de entender. Una historia y una serie de afiches describen la experiencia de un grupo de mujeres interesadas en iniciar un negocio.

Después de esta introducción, las participantes entonces van paso a paso a través del proceso del estudio de factibilidad utilizando un posible producto o servicio como ejemplo. Para cada uno de los seis pasos hay varias actividades de aprendizaje que ayudan a las participantes a aprender y aplicar los conceptos involucrados. Al final de esta sección, las participantes adquieren las habilidades y conceptos esenciales para hacer su propio estudio.

“Haciendo un estudio de factibilidad”, tiene tres subsecciones: “Sugerencias para la facilitadora”, “Obteniendo la información que necesitamos”, y “Decidiendo sobre nuestro negocio”. Incluyen entrenamiento y pautas que capacitan a las mujeres para hacer su propia “investigación”, análisis y toma de decisiones en cuanto a las opciones de negocios. El resultado de esta sección es un “plan comercial” sea para empezar o para fortalecer un negocio.

En todo el manual cada actividad de aprendizaje está organizada de la misma manera. Por ejemplo, pase a la página 46. La actividad incluye: propósito, tiempo, objetivo, preparación para la sesión y pasos a seguir. Asegúrese de leer todo el manual antes del inicio de su programa. Luego, cada día vuelva a leer las actividades planeadas y prepare los materiales necesarios. Durante cada sesión de entrenamiento, mantenga abierto el manual en la correspondiente actividad de entrenamiento y utilice los pasos como un cómodo repaso de qué hacer.

Finalmente, una palabra para las facilitadoras sin experiencia previa en negocios o economía. Alguno de los análisis financieros incluidos en el manual pueden ser nuevos y parecer difíciles al principio. Pero no tenga dudas, con un poco de tiempo y paciencia usted—y las mujeres de su programa—se sentirán confiadas y confortables con términos como “flujo de caja” y “plan de inversión.”

Metas del Entrenamiento

Como resultado de este entrenamiento, las participantes podrán:

- Comprender la importancia de un estudio de factibilidad
- Aprender los seis pasos para realizar un estudio de factibilidad
- Realizar su propio estudio de factibilidad
- Planear un estudio de factibilidad
- Decidir emprender un nuevo negocio o cómo fortalecer el negocio actual
- Preparar un plan comercial

Aprender Haciendo

Su amiga quiere saber cómo arreglar su bicicleta; su hijo quiere saber como plantar un jardín. ¿Cómo pueden aprender a hacerlo? Una manera es decirles qué hacer. Una forma más efectiva es mostrarles qué hacer, y luego, que ellos mismos lo intenten.

“Aprender haciendo” es el método usado en este manual. En la primera parte del programa las participantes aprenden y practican cada uno de los seis pasos de un estudio de factibilidad. Esto las prepara para hacer en la realidad su propio estudio.

Cuando la meta de un programa educativo es transmitir información, tal como una clase de historia en la escuela, un maestro habla y los estudiantes escuchan la mayor parte del tiempo. No obstante, cuando la meta de un programa educativo es desarrollar nuevas habilidades y ponerlas a funcionar, la acción recíproca es diferente a la de la educación en una clase tradicional.

Usualmente, todas se sientan en círculo-. El ambiente es tranquilo. Las integrantes del grupo comparten ideas entre ellas, no solo con la “maestra”. La gente se ríe y se pone seria. El nivel de interés es alto, ya que las participantes tratan con cosas importantes para ellas.

Con frecuencia, las participantes en este programa de entrenamiento se juntarán en pequeños grupos y compartirán sus opiniones y sus ideas. Cada persona aportará una opinión o idea valiosa. Y ninguna persona tendrá una opinión mejor que otra. De hecho, cada una será probablemente una experta en alguno de los aspectos del estudio de factibilidad.

“Aprender haciendo” tiene otros beneficios positivos además de ser un método efectivo para adquirir nuevas habilidades. Al participar todas en el entrenamiento, llegan a ser más creativas y aprenden como trabajar juntas de muchas maneras. Asimismo, cuando la gente empieza a tomar sus propias decisiones adquiere más confianza en su capacidad para mejorar su vida. Puede que nunca se hayan sentido así antes o que no lo hubieran creído posible.

Las empresarias de éxito son capaces de resolver problemas y modificar sus negocios, como respuesta a los mercados cambiantes. “Aprender Haciendo” ayuda a las mujeres a adquirir la formación que requieren para administrar con eficacia un negocio: formación comercial concreta, junto con aquellas “aptitudes empresariales” menos tangibles.

Planificando su Programa

Usted tiene ahora una idea de lo que es un “estudio de factibilidad” y por qué es importante para las mujeres participar haciendo su propio estudio.

En este punto, usted probablemente está pensando cómo organizar su programa.

Esta sección le ayudará a planear un programa para las mujeres de su comunidad.



¿Quién Puede Usar Este Manual?

Este programa es para mujeres que desean iniciar un negocio o revisar el que ya tienen. Durante el curso del programa, la facilitadora dirige una serie de actividades que permiten a las mujeres aprender cómo hacer un estudio de factibilidad, y luego guía a las participantes a hacer realmente su propio estudio. Las actividades están diseñadas para 12-15 participantes.

Las mujeres que desean iniciar un negocio realizarán todas las actividades incluidas en el manual. En el caso de aquellas que quieren evaluar sus negocios, se pueden omitir ciertas actividades. Estas se enumeran en la página 20 y en la sección "Propósito" de cada actividad.

El entrenamiento está orientado hacia negocios en grupo, pero también se ha usado para empresas individuales. El estudio de factibilidad real es más difícil si es realizado por una sola persona, particularmente si no sabe leer ni escribir.

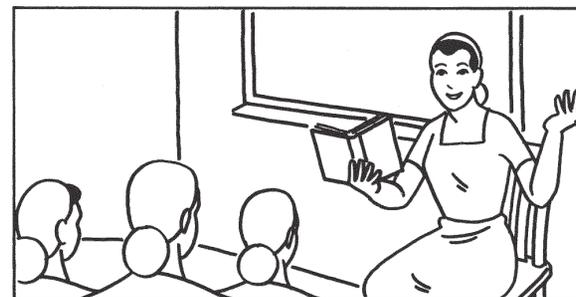
Además, el entrenamiento es adecuado para muchas clases y tamaños de negocios. Por ejemplo, un grupo de veinte mujeres en Somalia estaban interesadas en abrir un vivero para vender arbolitos recién plantados. En Honduras, un grupo de 10 mujeres estudiaron la posibilidad de iniciar una cría de cerdos para vender, con siete cerdos, mientras que en Perú las mujeres analizaron la idea de operar una panadería y una tienda. El estudio de factibilidad se puede adaptar también a negocios más grandes, tales como una planta procesadora de alimentos comunal, pero los análisis financieros son más amplios y necesitan asistencia de una persona-recurso de afuera.

Aquí están algunas de las cosas que fueron importantes en otros programas de entrenamiento, relacionadas con la clase de facilitadoras y mujeres que pueden usar mejor este libro. Marque las que se aplican a usted y a su grupo con el fin de decidir si éste entrenamiento es lo que usted necesita.



SOBRE LA FACILITADORA

- Está dispuesta a escuchar.
- Tiene buenas aptitudes de comunicación.
- Quiere trabajar con las mujeres de la comunidad.
- Respeto a las mujeres de la comunidad. (¡No se requiere experiencia previa!)



SOBRE LAS MUJERES

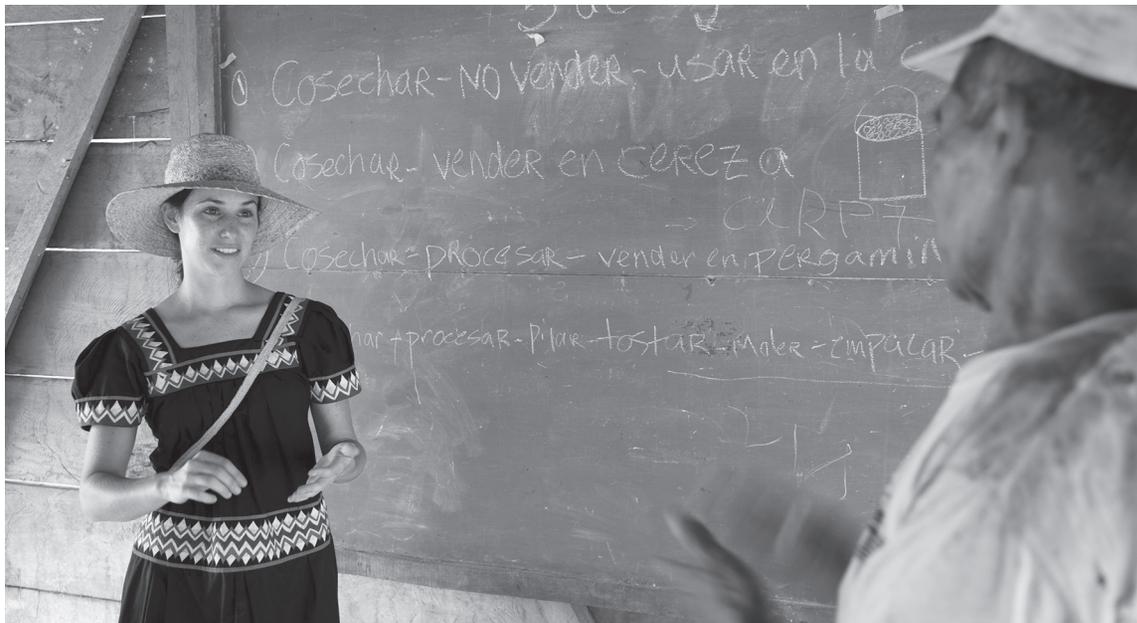
- Tienen experiencia en trabajar juntas.*
- Viven cerca una de otras.
- Están interesadas en una pequeña empresa colectiva. (¡Saber leer y escribir no es necesario!)

*En el caso de grupos con poca o ninguna experiencia en trabajar juntas, utilice un entrenamiento de "formación de grupos" antes del entrenamiento de "factibilidad" con el fin de que las mujeres se sienten más cómodas las unas con las otras. Dos libros útiles son: *Las Mujeres trabajan unidas para el desarrollo personal, económico y de la comunidad*, y *Na-vamaga: Entrenamiento para formación de grupos, salud y generación de ingresos*. Ambos se pueden conseguir en OEF Internacional. (Ver página 174).

Preparando a las Facilitadoras para Usar el Manual

“Aprender haciendo” es tan importante para las facilitadoras como para las participantes. La mejor manera de prepararse para usar este manual es practicar mediante la conducción de actividades con un pequeño grupo de colegas, utilizando un negocio que le sea familiar. Como alguno de los materiales comerciales puede ser nuevo, ayuda poder discutir los conceptos con otras. Si esto no es posible, es importante leer todo el manual antes de usarlo, y luego releer las actividades para cada sesión específica antes de que ésta se lleve a cabo.

Si usted necesita preparar a otras para usar el manual, la práctica es también la clave. Dependiendo de la habilidad y la experiencia de la facilitadora, usted puede querer introducir gradualmente las actividades. Por ejemplo, en Somalia, mujeres jóvenes sin entrenamiento o experiencia en negocios aprendieron a usar el manual: Cada mañana participaban en una sesión conducida por una facilitadora-instructora. Luego, en la tarde, ellas conducían la misma sesión con las mujeres de su programa. De esta manera, las facilitadoras aplicaban de inmediato lo aprendido y no se sobrecargaban con demasiado información al principio.



Unas Palabras Sobre Saber Leer y Escribir

Este entrenamiento puede hacerse con grupos de mujeres que no sepan leer, mujeres que saben leer pero no escribir, y aquellas que saben tanto leer como escribir.

Si las actividades se realizan con un grupo que no sabe leer, pueden requerir más tiempo y usted puede necesitar ayuda externa en algunas sesiones, especialmente en aquellas que impliquen análisis financiero. Asimismo, usted deberá trabajar más de cerca con su grupo durante el período en que ellas estén haciendo realmente su propio estudio.

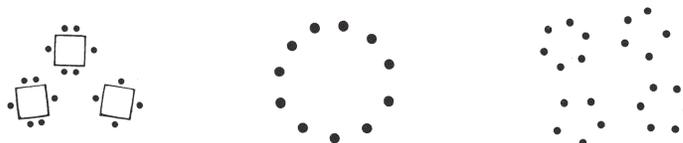
En el caso de grupos que sepan leer es importante fijar el horario y las metas y poner los materiales de la sesión en la pizarra o en papel grande cada día.

¿Dónde Reunirse?

Como éste es un programa de entrenamiento para adultos, lo mejor es realizarlo en un lugar que no les recuerde a las participantes sus días de escuela. Cuando niñas probablemente pensaban que la maestra tenía todas las respuestas. Escuchaban pacientemente y hacían pocas preguntas. Queremos que en este entrenamiento suceda lo contrario. Queremos que ellas hagan muchas preguntas y que contribuyan con sus propias ideas, que piensen y se comporten en forma diferente, y que la vean a usted como alguien que busca las respuestas con ellas.

Esto implica dos cosas para usted:

- Encontrar un lugar que no sea la escuela local.
- Arreglar el lugar de reunión de forma que no les recuerde a las mujeres una clase, por ejemplo:



Debido a que este tipo de entrenamiento será nuevo para algunas, es importante que sepan lo que va a suceder. El horario y las metas del programa de entrenamiento deben ser fijados y recogidos cada día. Asimismo, fije los seis afiches de los pasos del estudio de factibilidad al ir completando cada paso (Ver páginas 45, 53, 59, 64, 90, 103).

Usted necesitará para todas las sesiones una pizarra o unas hojas grandes de papel similares a las del papel en que se imprimen los periódicos. Llame al periódico local para averiguar donde puede comprar este tipo de papel.

En el manual cada sesión incluye instrucciones detalladas bajo el título "Preparación para la sesión". Léalas antes de realizar cada sesión con el fin de reunir los materiales.

Para la primera sesión, "¿Por qué hacer un estudio de factibilidad?", usted necesitará un artista local para crear una serie de afiches. (Ver pág. 35 para instrucciones).

En la sesión de "Haciendo un estudio de factibilidad" tome nota especialmente de las pautas e información básica para ayudar a las participantes.

¿Cómo Conformar un Horario?

Para ser llevado a cabo el programa entero del estudio de factibilidad requiere usualmente unos dos o tres meses de participación a tiempo parcial.

Durante el desarrollo de los materiales en América Latina y Africa, se hizo el mayor esfuerzo para que estos fueran en lo posible, concisos, debido a los ocupados horarios de las mujeres. Al mismo tiempo, el desarrollo de las empresas es difícil. Por eso es importante incluir todos los pasos necesarios para determinar la viabilidad de un negocio.

Las participantes e instructoras locales ayudaron a determinar las actividades “más esenciales”. Estas son las que incluye el manual.

La participación en el programa del Estudio de factibilidad implica los siguientes compromisos de tiempo:

Un estudio de factibilidad- Aprendiendo los pasos

25 horas

- Entrenamiento estructurado.

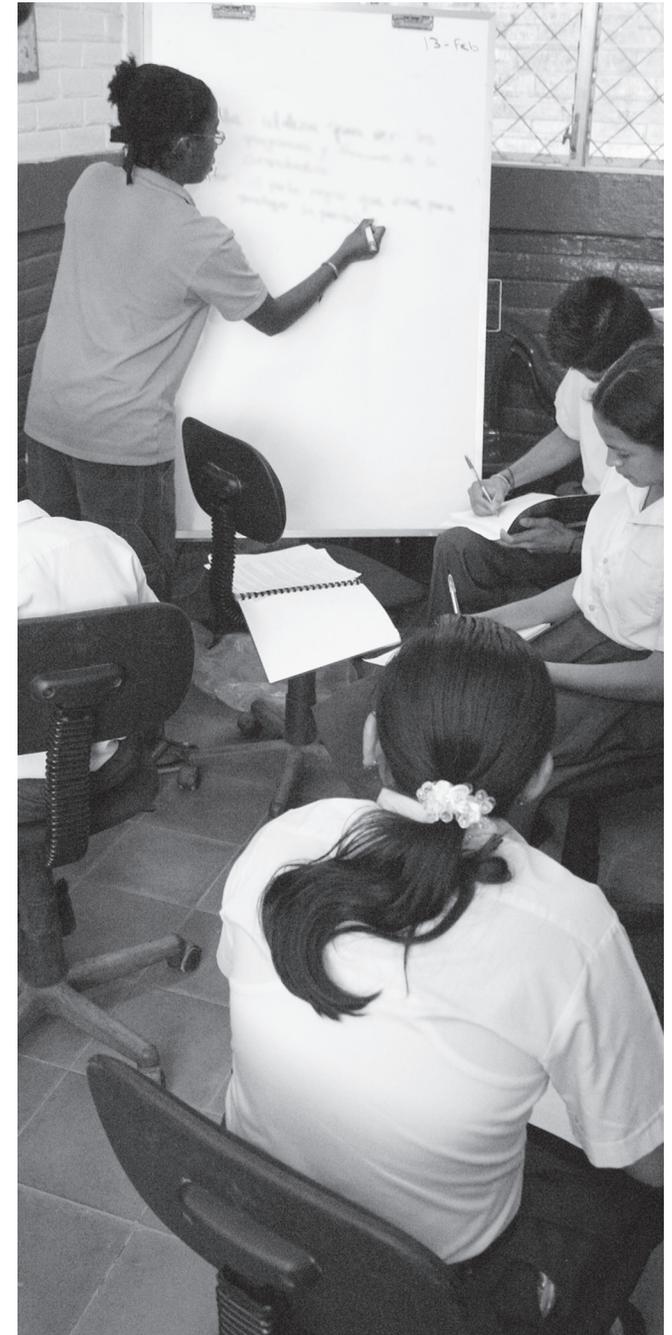
Haciendo su propio estudio de factibilidad

1-2 meses (tiempo parcial)

- “Reunión de planificación” de 2-3 horas
- Excursiones para reunir información
- Varias reuniones de 1-2 horas para discutir y analizar la información y hacer el plan comercial.

Dependiendo de los horarios de las mujeres, las 25 horas iniciales de entrenamiento pueden ser realizadas en una semana o extenderse a dos o tres semanas. Vea los “horarios posibles” para ideas de cómo disponer las actividades.

Ya que el programa del Estudio de factibilidad va más allá de este entrenamiento inicial, debe planearse en un período en que las mujeres puedan tener tiempo disponible. Por ejemplo, en Senegal, las mujeres participaron en el programa después de la temporada de cosechas.



Posibles Horarios para “Aprendiendo los Pasos”

Entrenamiento De 5-6 Horas Diarias

DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5
• Empezar la actividad del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué hacer un estudio de factibilidad? ¿Qué es un estudio de factibilidad? ¿Qué lograremos? ¿Podemos hacerlo! • PASO UNO: Escoger un servicio o producto que vender Examinando el trabajo como femenino Cosas a considerar al determinar ideas sobre negocios ¿Cuál negocio debemos estudiar? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO DOS: Averiguar si la gente comprará el producto o servicio Examinando la demanda de clientes ¿Comprará la gente lo que planeamos vender? • PASO TRES: Determinar como operará el negocio ¿Qué sabemos, qué necesitamos averiguar? ¿Cómo trabajaremos? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO CUATRO: Calcular los gastos del negocio Tipos de gastos de un negocio Ejemplos de gastos de un negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO CUATRO: Calcular los gastos del negocio ¿Qué necesitamos comprar? ¿Cuánto costará? • PASO CINCO: Calcular el ingreso por ventas Venta de un producto o servicio ¿Qué cantidad podemos vender y por cuánto? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO SEIS: Decidir ¿es el negocio una buena idea? Cómo calcular la ganancia y el flujo de caja ¿Cuál será nuestra ganancia? ¿Cuáles otros beneficios son importantes? ¿Es el negocio una buena idea?
• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día

Entrenamiento de 2-3 Horas Diarias

DIA 1	DIA 2	DIA 3	DIA 4	DIA 5
• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Por qué hacer un estudio de factibilidad? • ¿Qué es un estudio de factibilidad? • ¿Qué lograremos? • ¡Podemos hacerlo! 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO UNO: Escoger un servicio o producto que vender • Examinando el trabajo femenino • Cosas a considerar al determinar ideas sobre negocios • ¿Cuál negocio debemos estudiar? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO DOS: Averiguar si la gente comprará el producto o servicio • Examinando la demanda de clientes* • ¿Comprará la gente lo que planeamos vender? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO TRES: Determinar como operará el negocio • ¿Qué sabemos, qué necesitamos averiguar? • ¿Cómo trabajaremos? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO CUATRO: Calcular los gastos del negocio • Tipos de gastos de un negocio
• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día
DIA 6	DIA 7	DIA 8	DIA 9	
• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	• La actividad inicial del día	
<ul style="list-style-type: none"> • PASO CUATRO: Calcular los gastos del negocio • Ejemplos de gastos de un negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO CUATRO: Calcular los gastos del negocio • ¿Qué necesitamos comprar? • ¿Cuánto costará? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO CINCO: Calcular el ingreso por ventas • ¿Qué cantidad podemos vender y por cuánto? 	<ul style="list-style-type: none"> • PASO CINCO: Decidir ¿es el negocio una buena idea? • Cómo calcular la ganancia y el flujo de caja • ¿Cuál será nuestra ganancia? • ¿Cuáles otros beneficios son importantes? • ¿Es el negocio una buena idea? 	
• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día	• La actividad final del día	

NOTA: Estas sesiones pueden llevarse a cabo durante un período de dos a tres semanas.

Para las mujeres con las empresas existentes

Este manual puede servir como una guía para las mujeres que desean examinar el rendimiento de su negocio, así como para las mujeres que desean iniciar un negocio. Aquí están algunas ideas para centrar el programa en una empresa existente.

Parte 1: “APRENDER LOS PASOS”:

Si las mujeres en el programa ya tiene un negocio; “Paso 1-Elija un producto o servicio para vender” de su plan. Comience con el paso 2 y siga con el paso 6, con la realidad empresarial de la mujer en cada paso. En aras de la claridad, todas las actividades están escritos desde la perspectiva de iniciar un negocio, pero cada paso también es adaptable a la revisión de la empresa nuevas sugerencias para la adaptación en la secciones “objetivo” de las actividades.

PARTE 2: “HACIENDO EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD”: en

“aprender los pasos, las mujeres con negocios existentes en realidad realizar una breve reseña de sus propias empresas. Por lo tanto, este segundo de el programa puede tomar menos tiempo. Las mujeres no pueden necesidad de recopilar tanta información como con un nuevo negocio. Sin embargo, la mujer puede llegar a la conclusión de que sus negocios existentes no es viable y que quieren buscar otro negocio. En este caso, es necesario llevar a cabo un estudio de viabilidad de la nueva idea de negocio.

Sugerencias para la Buena Facilitadora

Use esta lista para ayudar a que su programa tenga éxito:

- _____ Sea una facilitadora, no una maestra.
- _____ Utilice otra facilitadora que le ayude, especialmente en las actividades que involucren análisis financiero.
- _____ Esté bien preparada y organizada. Lea los materiales con suficiente anticipación.
- _____ Lea cada actividad y adáptela como corresponde a la situación local.
- _____ Mantenga a la gente trabajando en varios grupos pequeños y haga que sean personas diferentes las que hablen en cada grupo en cada oportunidad.
- _____ Pida a las participantes (en vez de hacerlo usted) que lean o escriban los materiales en la pizarra o en el papel periódico en cada oportunidad. Manténgase usted como facilitadora lo más posible en un segundo término.
- _____ Haga preguntas de "por qué" al grupo para estimular la discusión, en lugar de preguntas que puedan ser contestadas con un "Sí" o un "No".
- _____ Muévase por la habitación con frecuencia. No se quede al frente. Pegue los afiches y el papel periódico también en diferentes áreas.
- _____ Sea flexible y cambie el horario o las actividades de ser necesario para mantener el interés del grupo. Pero lea el "Objetivo" antes de cada sesión, a fin de que sepa por qué el horario está organizado así.
- _____ Recuerde que entre más activamente participen las mujeres en el programa, más útil será esto para el desarrollo de nuevas capacidades.
- _____ Empiece y finalice cada sesión con energía y entusiasmo.

Mi Plan de Entrenamiento

¿Parece útil el manual para su situación? Si su respuesta es "sí", usted está lista para planear su propio programa. Cada comunidad, cada grupo, cada facilitadora, son únicos. Adapte el programa a sus propias condiciones especiales.

Las sesiones anteriores le dieron ideas para pensar en la planificación de su programa. Use este formulario para redactar su plan.

¿Quiénes son las mujeres que participarán en su programa? ¿Qué tiempo tiene usted disponible para el programa? (en un día normal, durante el curso del año).

Si las mujeres en su programa están interesadas en iniciar su negocio, ¿cuáles son algunas posibilidades comerciales en su región? Si tienen un negocio, ¿Qué clase de empresa es y que problemas tienen?

¿Dónde se llevará a cabo su programa? ¿Cómo arreglará el lugar de reunión?

¿Cuál será su horario de entrenamiento? ¿Qué meses ha escogido para el programa y por qué? ¿Cómo dispondrá el entrenamiento de 25 horas de "Aprendiendo los pasos" (Revise los cuadros de las pág. 18-19).

Mi Plan de Entrenamiento

PLAN PARA _____ DIAS

Actividades para Empezar y Finalizar el Día

Mujeres analfabetas sin experiencia comercial han participado en las actividades de este manual y las han entendido. Pero a veces aprender nuevos conceptos y habilidades puede ser frustrante.

Estas actividades son una manera de empezar y finalizar cada día de entrenamiento en forma positiva. Las actividades para “iniciar el día” ayudan a crear un ambiente confortable y a estimular una discusión animada. Las actividades para “finalizar el día” son un medio de determinar cualquier problema con el entrenamiento.

Utilice estas actividades u otras similares para empezar y finalizar la sesión de cada día.



Ejemplos de Actividades para “Iniciar El Día”

CONOCIÉNDOSE MEJOR:

Propósito: Llegar a conocerse entre sí y sentirse más cómodas en el grupo.

Tiempo: 30 minutos.

Pasos:

1. Pida a cada persona que encuentre una pareja para hablar con ella los siguientes 10 minutos. Deben escoger a una persona a la que no conozcan muy bien.
2. Diga a cada persona que le pregunte a su pareja: *
 - ¿Cuál es tu nombre?
 - ¿Qué harías si alguien te diera \$100?
(Nota: Use una cantidad apropiada a sus circunstancias.)
3. Después de 10 minutos, pida a las mujeres que se sienten de nuevo en un grupo grande.
4. Pida a cada persona que presente a su pareja y que le cuente al grupo sobre las respuestas que dió su pareja a las preguntas.

NUESTROS PUNTOS FUERTES

Proposito: Animar a las mujeres a pensar en si mismas y sus buenas cualidades.

Tiempo: 15 minutos.

Pasos:

1. Pida a las mujeres que piensen unos cuantos minutos sobre algo que hayan hecho que sea muy creativo o de lo que están muy orgullosas.
2. Solicite voluntarias que compartan esto con el grupo.
3. Al decrecer el número de voluntarias, pregunte a las que no han participado si les gustaria hablar.

Nota: Usted puede verse obligada a hacer mas preguntas para animar a las mujeres a hablar.

LA MEJOR EXPERIENCIA DE MI VIDA

Proposito: Compartir algunas cosas buenas sobre nuestras vidas.

Tiempo: 15 minutos.

Pasos:

1. Pregunte a las mujeres:
 - ¿Cuál es la mejor experiencia de su vida?
2. Después de que cada una haya hablado, usted puede referirse a todo el talento y la capacidad que hay en el grupo y como cada persona puede ayudar en un nuevo negocio

Notas:

JUEGO DEL ESPEJO

Proposito: Esta es una actividad puramente de diversion. Se puede hacer mas tarde en el programa de entrenamiento cuando las mujeres se sienten mas confiadas. Provocará muchas risas.

Tiempo: 10 minutos.

Pasos:

1. Pida a una voluntaria que saiga de la habitacion o del lugar.
2. Cuando ya no pueda oír lo que el grupo esta hablando, dífgale a este que imiten todo lo que ella haga cuando vuelva al círculo.

Si se rasca un brazo, todas deben rascarse su brazo. Si se rie, todas deben reirse. Si habla, todas repiten lo que dice.

3. Pida a la voluntaria que vuelva al círculo. Después de unos minutos, preguntele si sabe lo que esta ocurriendo.



LA LLAMADA TELEFÓNICA

Proposito: Que las mujeres hablen sobre comunicación.

Tiempo: 15 minutos.

Pasos:

1. Pida al grupo que se siente en círculo.
2. Susurre al oído de una mujer: Nuestra meta es trabajar unidas para tener un negocio productivo.
3. Dífgale a la mujer que le susurre este mensaje a la persona sentada a su lado, y continúe pasando el mensaje por el círculo susurrando.
4. Cuando el mensaje susurrado llega a la última persona, pídale que lo repita en voz alta al grupo. Podría ser muy diferente del mensaje que usted le dio primero a la mujer a su lado.
5. En una discusión, pregunte al grupo:
 - ¿Por qué cambio el mensaje?
 - ¿Cómo se puede evitar entender mal lo que alguien más dijo?
 - ¿Qué aprendemos de esto?

JUEGO DE LA MEMORIA

Proposito: Ayudar a las mujeres a recordar lo que están aprendiendo en el entregaraiento y que se diviertan a la vez.

Tiempo: 15, minutos.

Pasos:

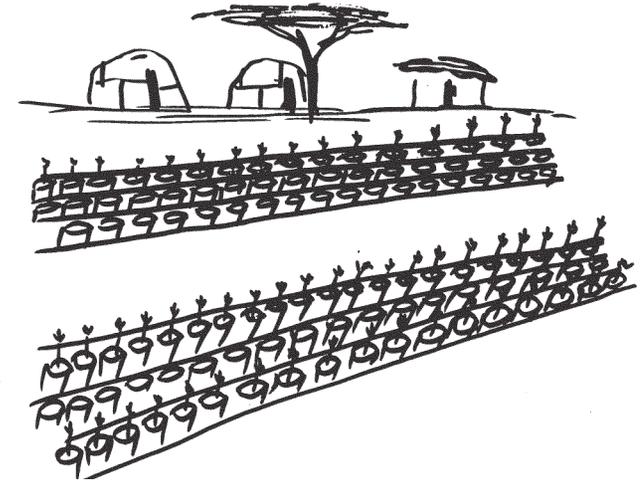
1. Pida a todas las mujeres que se coloquen de pie en un círculo.
2. Explique que el grupo enumerará algunas de las cosas que han estado aprendiendo sobre emprender un negocio
3. Haga que una persona en el círculo complete esta frase relacionándola con el negocio que les interese. Ejemplo: "Para iniciar un negocio de crfa de polios, usted necesita _____".
4. Pida a la siguiente persona que repita lo que la primera dijo, y que agregue otro punto.

Ejemplo:

Primera persona: "Para iniciar un negocio de crfa de polios, usted necesita alimento".

Segunda persona: "Para iniciar un negocio de crfa de polios, usted necesita alimento y polios saludables".

5. Pida a cada persona que le toque el turno repetir lo que la anterior ha dicho, agregando otro punto.
6. Cuando alguien no puede recordar lo que se ha dicho, debe sentarse.
7. Continúe hasta que solo una persona quede de pie: ¡la experta "en memoria"!



Ejemplos de Actividades “para Finalizar el Día”

¿Cuán efectivo es el programa de entrenamiento? Esta es una información importante de saber de parte de las mismas mujeres. Aunque usted piense que sabe como se sienten, siempre pregúntele a las participantes. Pueden sorprenderla. Recuerde que están trabajando juntas. Si usted se toma el tiempo para hablar de los puntos fuertes y las debilidades del programa, podrá efectuar algunos cambios a fin de que todas se sientan aún mejor con el entrenamiento.

ACTIVIDAD NO. 1:

Proposito: Averigue la reacción de las participantes ante el programa de entrenamiento, que le gusta y que no.

Tiempo: 15-20 minutos.

Pasos:

1. Pida a la gente que se siente en pequeños grupos de cinco o menos.
2. Pídale que discutan sobre:
 - ¿Hasta ahora qué les ha gustado más del entrenamiento?
 - ¿Qué les gusta menos? ¿Por qué?
3. Pida a las mujeres que se sienten de nuevo en un grupo grande y que alguien de cada uno de los grupos pequeños le cuente al resto del grupo las cosas más importantes que se dijeron.

ACTIVIDAD NO. 2:

Proposito: Averiguar si hay partes del programa de entrenamiento que deben ser modificadas o permanecer igual.

Tiempo: 20-30 minutos.

Pasos:

1. Pida a las mujeres que se sienten en un gran grupo y piensen sobre estas preguntas:
 - Si el programa de entrenamiento estuviera siendo realizado por otro grupo de mujeres, ¿cuáles dos cosas mantendría exactamente igual?
 - ¿Cuáles dos cosas cambiaría?
2. Pida a cada mujer alrededor del círculo que comparta sus respuestas. Anótelas.
3. Explíqueles que debido a que cada mujer es diferente, ningún programa de entrenamiento llenará completamente las necesidades de todas. Pero sus ideas son muy importantes para ayudar a mejorar el resto de su entrenamiento y ayudar a otros grupos de mujeres.

ACTIVIDAD NO. 3:

Proposito: El mismo de las actividades No. 1 y No. 2.

Tiempo: 15 minutos.

Materiales: Papel grande y marcador.

Pasos:

1. Pida a las mujeres que piensen en una palabra que exprese sus sentimientos sobre el entrenamiento. Ammelas a expresar lo que real-mente sientan. Esta bien si desean escoger una palabra "negativa" "como" "aburrido".
2. Haga que una mujer diga su palabra y andtela (la palabra o un simbolo) en un papel grande pegado en la pared. Las otras mujeres deben decir por turnos sus palabras, sin detenerse a discutirilas. Anote cada palabra o simbolo a medida que se dice.
3. Ahora, pida al grupo que mire la lista de palabras.
 - ¿Se sienten la mayorfa de las participantes en forma positiva o negativa sobre el programa?
 - ¿Son muchas palabras similares o diferentes entre sí? <;Por qué?
 - ¿Por qué escogió cada una esa palabra? ¡Qué es "bueno" y que "no es tan bueno" sobre el entrenamiento?
 - ¿Qué deben hacer mañana la entrenadora y el grupo para que el entrenamiento sea mejor?

ACTIVIDAD NO. 4:

Proposito: El mismo de las actividades No. 1 y No. 2.

Tiempo: 10 minutos.

Pasos:

1. Pida a cada participante que se imagine volviendo a su casa esta noche después del entrenamiento. Las participantes pueden cerrar sus l mjos si lo desean. Pfdales que se imaginen hablando con un amigo o miembro especffico de su familia. ¿Qué le dirfan a esta persona sobre el pentrenamiento?
2. Dé a las mujeres unos cuantos minutos para que piensen. 1:3. Pida a cada mujer que cuente su "historia". l 4. Luego, pregunte al grupo:
 - ¿Nos han dado estas historias algunas ideas sobre cosas que debemos cambiar en el programa de entrenamiento?
 - ¿Qué les gustarfa hacer diferente mañana?

ACTIVIDAD NO. 5:

Proposito: El mismo de las actividades No. 1 y No. 2.

Materiales: Guijaros, fósforos o pequenos objetos que puedan ser usados para votar; tasas; un pedazo de papel con una palabra o simbolo, representando las diferentes actividades de entrenamiento de ese dia.

Tiempo: 15 minutos.

Pasos:

1. Pegue las hojas de papel alrededor de la habitation. Explique lo que cada una significa. Esta constituyee una manera para el grqpo de revi-sar las actividades del dia. Ponga una taza bajo cada pieza de papel.
2. De a cada mujer 3 de las fichas para votar. Pidales que "voten" por sus partes favoritas del entrenamiento. Las participantes pueden distribué las fichas de la manera que deseen. Pueden poner las três fichas en una taza, o ponerlas en dos o três tazas.
3. Haga que las participantes "voten".
4. Cuente las fichas en cada taza. Nota: Si las participantes saben contar, ellas pueden hacer esto.
5. Discuta:
 - ¿Qué mostró la votación?
 - ¿Hubo algunas actividades que les gustaron mas que otras?
 - ¿Por qué o por qué no?

Parte Uno: Estudios de Factibilidad: Aprendiendo los Pasos

El entrenamiento en esta sección permite a las participantes aprender a hacer un estudio de factibilidad.

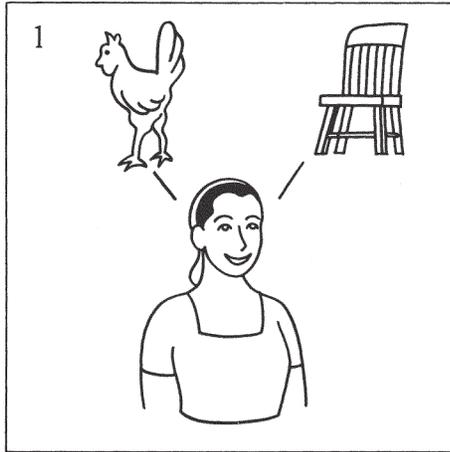
Un estudio de factibilidad implica recoger y analizar un montón de información sobre la demanda de los clientes por un producto, gastos estimados del negocio y las ventas que se espera tener. El manual trata de simplificar este proceso lo más posible, dividiendo un estudio de factibilidad en seis pasos.

Mire el cuadro de la página siguiente. El entrenamiento en esta sección del manual le permitirá a su grupo averiguar que hacer en cada paso del cuadro. En las actividades, ellas escogerán una idea para su producto o servicio que sirva de ejemplo. Luego seguirán los pasos para determinar si esta idea parece factible. En un corto tiempo realizarán un estudio de factibilidad “de práctica”.

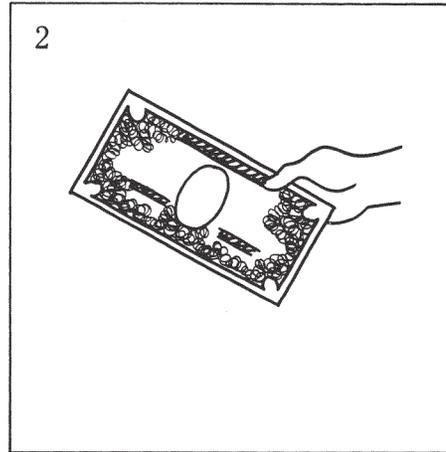
Así el grupo tendrá la formación necesaria para realizar el estudio de verdad, que es más amplio y requiere unas cuantas semanas más o aún meses de tiempo para ser llevado a cabo.



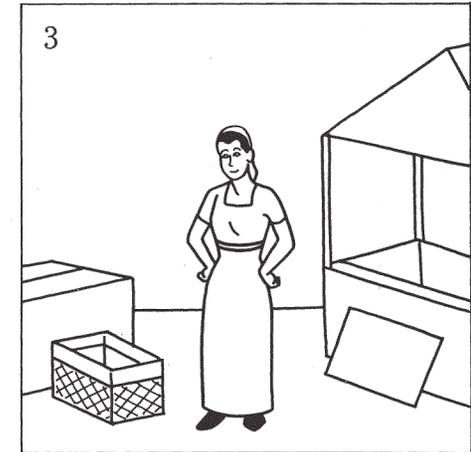
Los Seis Pasos para un Estudio De Factibilidad



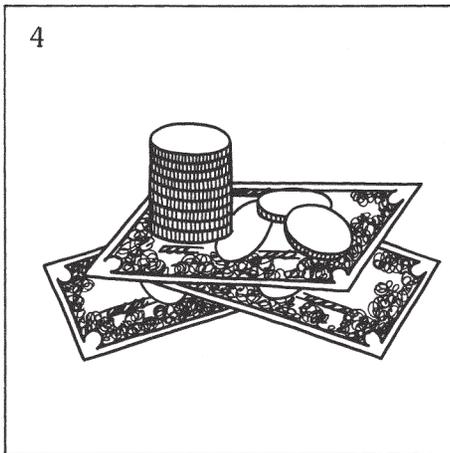
Escoger un servicio o producto que vender



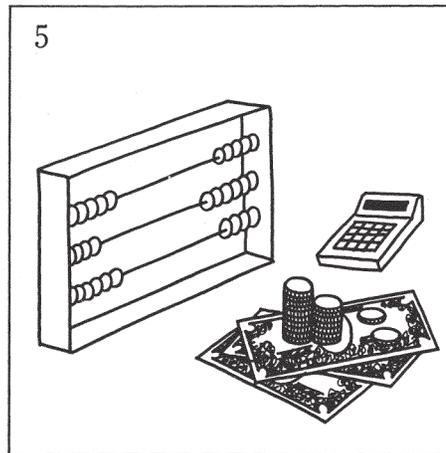
Averiguar si la gente comprará el producto o servicio



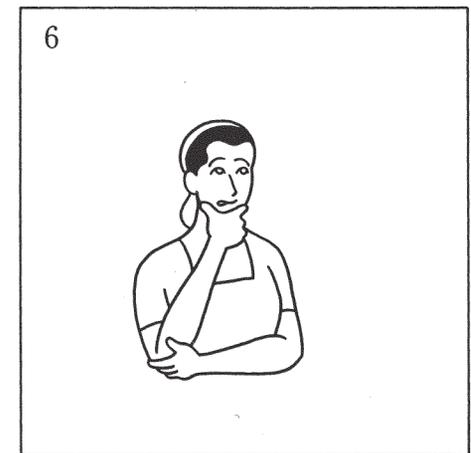
Determinar como operará el negocio



Calcular los gastos del negocio



Calcular el ingreso por ventas



Decidir: ¿es el negocio una buena idea?

¿Por qué Hacer un Estudio de Factibilidad?

¿QUE ES UN ESTUDIO DE FACTIBILIDAD?

Proposito: Presentar la idea de un estudio de factibilidad y por qué es importante, de forma que las participantes la comprendan con facilidad. NOTA: En el caso de las mujeres con negocios ya en funcionamiento, esta actividad les da una vision de lo que deben considerar al valorar el funcionamiento del negocio.

Tempo: 1 hora

Objetivo: Para mucha gente, iniciar un negocio significa comprar materiales y producir algo. Pero hay muchas cosas más que considerar al desarrollar un negocio, desde quién comprará el producto hasta los costos de producción y el posible ingreso por ventas. Sin este amplio análisis, un negocio casi sin duda va a fracasar. La historia y los afiches en esta actividad muestran el contraste de iniciar un negocio sin un estudio de factibilidad y hacerlo con uno.

Preparacion para la Sesion:

Materiales:

Historia con afiches. Ver "instrucciones" para adaptar la historia y los afiches. (Pag. 35) y la historia de muestra (Pag. 36) y afiches (Pag. 153-172).

1. Lea las "Instrucciones para adaptar los afiches y la historia del estudio de factibilidad".
2. Escriba de nuevo la historia. Haga afiches apropiados para su localidad.
3. Practique contando la historia con los afiches antes de realizar esta actividad. Prépare preguntas para hacer a las participantes con el fin de animarlas a discutir la historia.

Pasos:

1. Dé a todas la bienvenida a la sesión. Inicie con una actividad "para empezar el día". NOTA: Si las participantes no se conocen entre si, "Conocerse Mejor" es una buena actividad para llevar a cabo. Ver pág. 24.



2. Explíquelas a las participantes que usted les va a contar una historia sobre mujeres similares a ellas que querían tener un negocio de éxito.
3. Présente la historia y los afiches. Hágalo lentamente, realizando muchas preguntas, con el fin de obtener las reacciones de las participantes.
4. Después de que finalice la historia, pregunte a las participantes:
 - ¿En qué se parecen esas mujeres a nosotras?
 - ¿Qué aprendimos sobre iniciar un negocio?
5. Para terminar la sesión, explique que:

“Hay un nombre para lo que las mujeres de la historia hicieron—se llama un “estudio de factibilidad”. Un estudio de factibilidad es la manera de averiguar si un negocio es una buena idea. En este programa, ustedes aprenderán como hacer un estudio de factibilidad a fin de que puedan escoger y planear un negocio que tenga oportunidades de éxito”.

Un estudio de factibilidad...

es recopilar y analizar información para averiguar si una empresa es una buena idea o no. Usted le hará preguntas y organizar la información. Esto le ayuda a saber si su idea es “factible” o posible. A continuación, puede decidir si su idea de negocio es realmente una que puede aumentar sus ingresos.

Instrucciones para Adaptar la Historia y los Afiches

La historia y los afiches del Estudio de factibilidad proporcionan una introducción simple, de la vida real, de por qué un estudio de factibilidad es importante y qué significa. La historia y los afiches han probado ser una referencia visual invaluable para las mujeres que no saben leer. Elías se identifican con los personajes, discuten los problemas con gran excitación y más tarde se remiten a la historia al aprender los pasos de su propio estudio.

La historia ha sido usada en muchos ambientes diferentes, desde áreas urbanas en América Central hasta aisladas comunidades de refugiados en Somalia. La cantidad de tiempo que toma presentar y discutir la historia depende mucho de su grupo. En una comunidad, las mujeres utilizaron más de dos horas en la historia. En otra, la historia más una representación espontánea interpretada por los participantes tomó menos de treinta minutos.

El no saber leer y escribir y la falta de habilidad con los números no han sido problema para las participantes al analizar la historia. Por lo general, las mujeres han tenido experiencia con dinero y pueden realizar en su cabeza la mayor parte de los cálculos que deben hacer.

Con el fin de que la historia sea real para las participantes en su programa, usted deberá adaptarla a su localidad. La historia y los afiches aquí incluidos fueron creados en Senegal para campesinas. Los siguientes pasos le permitirán adaptar la historia y los afiches (que están al final del manual en las páginas 153-172).

1. Lea la historia junto con los afiches (los números en la historia y en los afiches concuerdan).
2. Escoja 2 productos de su localidad:
Primer Pro Que requiera alguna habilidad técnica para ser producido.
 Que haya muchos productores locales.
 Que la demanda de mercado sea limitada.

Segundo Pro Que requiera alguna habilidad técnica para ser producido.

 Que haya suficiente demanda de mercado, garantizando que más productores produzcan.

 Que tenga potencial de productividad. (Es decir, que los costos sean menores que el ingreso por ventas esperado).

3. Cambie el nombre de "Aminta" y sus amigos por nombres locales.
4. Para los a. Sustituya con el primer producto que usted #2-8: escoja el tejido con amarras.
 b. Elimine todas las cantidades de dinero. Escriba las cantidades reales para el producto que usted haya elegido. Asegurese de utilizar un precio de venta esperado más alto en el *2 que en el *6.
5. Para los a. Sustituya el jabón con el segundo producto #9-18: que usted haya elegido.
 b. Cambie los detalles sobre equipo y suministrarlos para adaptarlos a su producto.
 c. Elimine todas las cantidades de dinero. Anote las cifras reales en cuanto a gastos, ventas esperadas y ganancias de su producto. Si diez ciclos de producción son demasiados para el producto que usted ha escogido, use un número menor.
ADVERTENCIA: Si las proyecciones del negocio no muestran ganancia, escoja otro producto para los #9-18.
6. Prepáre dinero real o de juguete para usar en la presentación de la historia. Nota: El usar dinero real o de juguete ayuda mucho a que las participantes "vean" lo que está ocurriendo en la historia.
7. Encuentre un artista local que dibuje los 18 afiches que ilustran su historia (use como guía los incluidos en el manual).

Historia con Afiches desde Senegal

1. Esta es Aminta. Vive en un pueblo cercano y se parece mucho a ustedes. Tiene deseos y problemas similares. ¡Qué se imaginan ustedes que ella esta pensando? (Discusión). Una de sus preocupaciones principales son sus hijos. Le gustaria que fueran a la escuela, pero no tiene con qué comprar los cuadernos y plumas que necesitan. Le gustaria también darles mejor alimentación. Aminta ha estado pensando como solucionar estos problemas. Tiene ahorrado algún dinero.



2. Aminta tiene 10.000*. Quiere usar el dinero para emprender una actividad en la que pueda ganar más. Ella recuerda que su cuhada en otra parte del país hace tela tenida con di-senos mediante amarras. Ella la vio hacer la tela y también ha oido de ese tipo de tenido en la radio. Aminta se dice a si misma: "Voy a hacer 5 piezas de tela y las venderé a 2.500 cada una. Así, jharé 12.500!". Aminta está muy entusiasmada con su idea.

3. Aminta va a la ciudad y se detiene en la primera tienda que ve. Compra los materiales que necesita y se sorprende al ver que gasta sus 10.000. Ni siquiera le queda dinero para tomar el autobus de regreso a su casa.



4. Pero camina hasta su hogar sintiéndose feliz pensando en el éxito que tendrá su tenido. Cuando llega, se pone inmediatamente a trabajar. Nunca ha hecho este tenido con amarras antes, y no está segura de algunos de los pasos. Hacer cinco piezas de tela da mucho trabajo.

5. ¿Qué pasa aquí?" ¿Por qué está enojado su esposo? (Discusión). Si, el tenido con amarras le ha tomado tanto tiempo a Aminta que no ha podido cuidar a los niños y hacer el trabajo de la casa. ¿Qué ocurrirá si el esposo de Aminta no está contenta con su trabajo de tenido? (Discusión). Aminta piensa: "Mi esposo puede estar enojado ahora, pero se pondrá feliz cuando vea los 12.500 que yo ganaré".



*Las cifras representan francos senegales (cfa). 10.000 cfa equivalen a unos \$30 de los Estados Unidos.

6. Aminta sale a recoger la tela que va a vender en el mercado. Se disgusta al ver que dos piezas no salieron bien. ¿Por qué? (Discusión). Aminta pensó que haría 12.500 con la venta de la tela. (Nota: Muestre aquí el dinero real o de juguete). Ahora, Aminta no puede vender dos piezas de tela; ¿Cuánto dinero menos va a ganar? (Discusión). Correcto, 5.000 (2x2.500) (Nota: Remueva esa cantidad de dinero). Así ¿cuánto puede hacer todavía? (Discusión) Si, 7.500. (Nota: Muestre el dinero que queda) Sin embargo, ¡Aminta ya se ha gastado 10.000 en materiales! Aminta está desanimada, pero muy motivada y sabe que ha cometido un error. Décide vender las 3 piezas de tela y hacerlo mejor la próxima vez.



7. Se levanta temprano a la mañana siguiente para ir al mercado, planeando estar en casa a la hora de almuerzo. ¿Qué ve cuando llega al mercado? (Discusión). Hay muchas mujeres vendiendo telas como las de Aminta a 1.000 cada una, y como la gente regatea con las mujeres por la tela, el precio real es de menos de 1.000 cada una. ¡Ni siquiera va a sacar los 3.000! Había planeado obtener 7.500. Aminta se sienta a vender la tela. ¿Cuánto tiempo creen que está en el mercado? ¿Qué sucede? (Discusión).

8. Ahora Aminta está muy, muy desanimada. No puede entender qué fue lo que hizo mal. Pide ayuda: ¿Qué debió haber hecho en forma diferente? (Discusión). Nota: En la discusión, anime al grupo a considerar los puntos siguientes:
- Aminta debió haber averiguado como producir tejido de buena calidad. (Pudo haber trabajado con su cunada, haber practicado con pedazos viejos de tela, etc.).
 - No se dió cuenta de cuánto tiempo tomaba la producción del tejido con amarras y su venta.
 - Aminta necesitaba visitar el mercado para averiguar: el precio de la venta de la tela; cuánto tiempo tomaba venderla; cuánto dinero hacen las mujeres en un día, una semana, un mes, quién cuida las cosas en la casa mientras están en el mercado donde compran las mujeres los materiales; por qué la gente le compra a una mujer y no a otra, etc.
 - Aminta trabajó sola, en lugar de hacerlo con un grupo. (Nota: Revise los afiches #2-7 y pregunte como hubiera ayudado trabajar en grupo.)



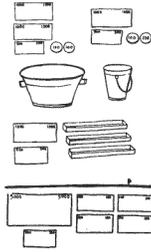
9. Aminta escuchó su consejo. Desea intentarlo de nuevo y ha reunido a cuatro amigas. Les cuenta lo que sucedió. Uná de sus amigas desea tratar otra vez con el tenido. Pero Aminta dice que hay demasiadas mujeres haciéndolo. "Pensemos en algo más", dice. Hadi, una de las amigas, responde: "Mi abuela acostumbraba hacer jabón, y yo la ayudaba. Sé como hacerlo. ¿Quién necesita jabón?" (Discusión-sehale que todos necesitan jabón, este puede ser vendido localmente, es algo que la gente usa y luego vuelve a comprar).



10. Esta es una barra de jabón manufacturado, del que se vende en la tienda. Es de 500 gramos y vale 150. Las mujeres piensan que pueden hacer y vender jabón de buena calidad a un precio menor.

11. Dos de las amigas de Aminta van al mercado, siguiendo su consejo. Quieren asegurarse de que pueden hacer dinero produciendo y vendiendo jabón. ¿Qué ven? ¿Cuántas mujeres están vendiendo jabón? (Discusión). Hay jabón negro y jabón blanco. El blanco se vende mejor. Esta es la clase de jabón que Hadi sabe hacer. ¿Y la competencia? Las vendedoras dicen que venden tanto que hay lugar para que también las mujeres empiezen a vender. ¿Qué más piensan ustedes que preguntaron las mujeres? (Discusión-sugiera estas preguntas si el grupo no las hace: ¿Dónde compran los materiales? ¿Saben dónde conseguir aceite de palma barato? ¿Qué ganancia tienen?, etc.)

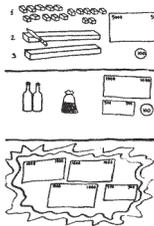




12. Las mujeres deciden que deben tener cuidado sobre cuánto dinero gastarían haciendo el jabón y cuánto ganarían. Primero, averiguan el costo de empezar a producir jabón. Necesitarán una cubeta grande de acero para hervir—2.700, un balde pequeño para acarrear agua—1.700, y tres moldes de madera—1.500. El costo total del equipo es de 5.900. (Nota: Use dinero real o de juguete en #12-17).

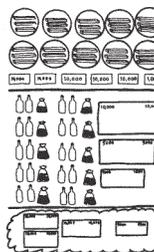
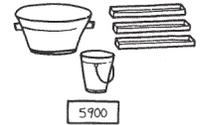


13. Ahora el grupo calcula cuánto costará producir una tanda de jabón, o tres moldes llenos. Necesitan dos litros de aceite de palma—1.400, 500 gramos de lejía—200, y 10 litros de agua que es gratis. El costo total de los materiales es de 1.600.



14. Luego las mujeres calculan cuánto pueden ganar con cada tanda de jabón. Se pueden hacer 17 barras de jabón con cada molde. 17x3 moldes arrojan 51 barras. Si se vende una barra en 100, las ventas totales serán de 5.100 (51x100). Las mujeres saben que deben deducir el costo del aceite de palma y de la lejía por cada tanda. Restan 1.600 a 5.100 lo que les deja 3.500 de ganancia por tanda.

15. Sin embargo, las mujeres recuerdan el costo del equipo, 5.900 por la cubeta, el balde y los moldes. ¿Cuántas tandas se necesitan para cubrir estos gastos? (Discusión). La respuesta es 2 tandas.



16. Las mujeres piensan un poco más sobre su producción y sus ventas. Digamos que ya tienen hechas dos tandas y han cubierto su inversión inicial. ¿Cuánto harán con 10 tandas? (Discusión) [Respuesta: El ingreso por ventas es de 51.000 (5.100/tanda x 10). Los suministros cuestan 16.000 (1.600/ tanda x 10). 51.000 menos 16.000 equivale a 35.000 de ganancia en 10 tandas.] Aparte de la ganancia, ¿en qué más tienen que pensar las mujeres? (Discusión) (Sugerencias: cuánto tiempo les toma hacer el jabón, cuán rápidamente pueden tener una ganancia, si la demanda del jabón es constante o varía, etc.)

17. Las mujeres piensan que pueden ganar dinero haciendo jabón. Pero se preguntan: "¿Hemos tomado en cuenta todos los gastos involucrados? ¿Lo han hecho? (Discusión) (Sugerencias: El grupo necesita también pensar en transporte y en su tiempo.) Las mujeres todavía piensan que el negocio es productivo. Ahora discuten ¿cómo trabajarán? ¿Cómo se pueden organizar? ¿Qué tareas tomarían más tiempo? ¿Cómo atienden a sus hijos y las responsabilidades del hogar?"



18. Las mujeres han analizado ahora la idea de hacer jabón. Cada una tiene 2.000 para iniciar el negocio, o sea, un total de 10.000. ¿Deben empezar a fabricar jabón? ¿Por qué o por qué no? (Discusión: anime al grupo a considerar tanto las ganancias, como el tiempo, el proceso de producción, la adquisición de materiales, el transporte, etc.).

¿Qué Lograremos?

Proposito: Discutir y acordar las metas y el horario del programa de entrenamiento.

Tiempo: 30 minutos.

Objetivo: Usted, la facilitadora, tiene un plan de actividades para el programa del Estudio de factibilidad. Es importante presentar este plan a sus participantes, a fin de que discutan como adaptarlo a sus intereses y horarios. Deben decidir el horario final para el programa y otras reglas que deseen establecer. Esto les ayudará a sentir que el entrenamiento es para su beneficio y les pertenece.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Papel grande y marcador



1. Escriba las metas y el horario en una hoja grande de papel y péguela en su lugar de reunion. En el caso de grupos que no saben leer ni escribir, use símbolos o números para los días de la semana en que ellas participan en el programa de entrenamiento.
2. Lea de nuevo "Observaciones a la facilitadora" y anote las ideas que le gustaria presentar a sus participantes sobre el objetivo y los resultados del programa de entrenamiento.

Pasos:

1. Pida a las participantes que por turnos respondan a las siguientes preguntas:
 - ¿Por qué vino a este programa de entrenamiento?
 - ¿Qué espera obtener?
2. Comuniquele al grupo sus ideas de por qué es importante el programa de entrenamiento y qué pueden esperar ellas lograr. Pegue y lea las metas del entrenamiento. Pregunte al grupo si tienen alguna duda. Si las ideas de las participantes sobre lo que esperan obtener son muy diferentes a las metas del entrenamiento, discuta aún más sobre como el programa puede llenar sus necesidades.

METAS DEL ENTRENAMIENTO

Como resultado de este entrenamiento, las participantes podrán:

- Comprender la importancia de un estudio de factibilidad
 - Aprender los seis pasos para realizar un estudio de factibilidad
 - Planear un estudio de factibilidad
 - Realizar su propio estudio de factibilidad
 - Decidir emprender un nuevo negocio o como fortalecer el negocio actual
 - Preparar un plan comercial
3. Pegue y presente el horario de entrenamiento. Explique que la primera parte del programa les permite aprender a hacer un estudio de factibilidad y la segunda parte las hace participar en hacer un estudio real. Al final, tendrán un plan para iniciar o fortalecer su negocio. Pregunte a las participantes si tienen inquietudes o dudas sobre el horario o ideas para modificaciones.
4. Ahora, diga a las participantes que le gustaria hablar sobre como aprenderán a hacer un estudio de factibilidad. Pregúnteles lo siguiente:
- ¿Cómo aprenden sus hijos en la escuela?
 - ¡¿Qué hace la maestra? ¿Qué hacen los estudiantes?
 - Si usted desea aprender algo, por ejemplo, a arreglar una bicicleta, ¿Como lo aprende? NOTA: Senale que si aprendemos a hacer algo, usualmente aprende-remos mejor si alguien nos muestra y luego lo practicamos nosotras mismas.
5. Explique que en el programa de entrenamiento, usted, la facilitadora, usualmente no dará una clase. En su lugar, usted les ayudará a discutir ideas y a hacer cosas juntas. Todas contribuirán a hacer el estudio de factibilidad y las ideas “y opiniones de todas son valiosas.
6. Pregunte al grupo, si le gustaria establecer algunas “reglas” para el programa, tales como:
- Hora y duracion de los descansos;
 - Qué hacer si la gente llega tarde o falta a una sesión;
 - Cualesquiera otras reglas que el grupo piense que son importantes.
7. Pida otros comentarios o pensamientos sobre el programa de entrenamiento.

¡Podemos Hacerlo!

Proposito: Hablar sobre el valor y el temor al iniciar un proyecto. TIEMPO: 1 hora y 30 minutos.

Objetivo: Sus participantes pueden tener dudas sobre el programa de entrenamiento y sobre iniciar o modificar un negocio. Esta actividad les ayuda a comprender que sus sentimientos son naturales y pueden ser tratados en forma positiva.

Pasos:

1. Diga a las participantes que este entrenamiento implica hacer nuevas cosas. Pregunte a las mujeres:

“¿Han habido momentos en su vida en que ha sentido miedo, pero ha hecho algo de todas formas?”

“¿Podría contárselos al grupo?”

“¿Cómo se sintió después de hacer esas cosas cuando al principio sentía miedo?”

“¿Qué le dió valor para seguir adelante?”

“¿Cuál fue el resultado?”

2. Ahora pida a las mujeres que piensen sobre iniciar un nuevo negocio. Lea la primera frase de abajo y pida voluntarias que la completen. Luego haga lo mismo con la segunda frase.

“Cuando pienso en iniciar un nuevo negocio, me da miedo . . .”

“Cuando pienso en iniciar un nuevo negocio, me siento bien sobre . . .”

NOTA: En el caso de las mujeres con negocios ya en funcionamiento, pregúnteles lo que sienten sobre modificar sus negocios.

3. Divida a las mujeres en grupos de tres o cuatro integrantes. Explique que cada grupo presentará una “dramatización” sobre un temor en particular y como superarlo. Una dramatización es una pieza o representación corta. Elías crean el diálogo y la historia.

4. Pregunte a las mujeres si tienen alguna pregunta sobre lo que van a hacer. Aquí hay un ejemplo que usted puede usar para aclarar el tema de las dramatizaciones. Por ejemplo, un grupo tiene dudas sobre si reunirse con unos funcionarios del Gobierno para obtener ciertos recursos. En su dramatización, muestran a unas mujeres visitando juntas a un funcionario y apoyándose las unas a las otras al hablar.

5. Dé al grupo unos 15 minutos para preparar las dramatizaciones. Visite cada grupo durante ese período para ayudarlas en su preparación.

6. Pida a los grupos que presenten sus dramatizaciones, uno por uno.

7. Después de que terminen las dramatizaciones, pregunte:

“¿Cómo se sienten ahora sobre iniciar (o cambiar) un negocio?”

8. Para finalizar, comparta alguno de estos pensamientos:

“Muchas de nosotras nos sentimos nerviosas o preocupadas al iniciar un nuevo proyecto. No podemos evitar esos sentimientos. Todas nosotras tememos a lo desconocido o el no tener éxito en algo. Algunas veces hasta nos da miedo tener éxito y que esto nos traerá más responsabilidades.

Estos no son sentimientos malos. Muchas veces seguimos adelante y hacemos algo aunque tengamos miedo. Después podemos sentirnos muy bien porque hemos hecho algo a pesar de nuestros temores.

Nos sentimos fuertes porque hemos tenido el valor de ir hacia adelante. Hemos hecho algo de lo que podemos sentirnos orgullosas”.

9. Si éste es el final de su primer día de entrenamiento, asegúrese de utilizar alguna de las actividades “para finalizar el día” de la página 28.



Faso Uno: Ecoger un Servicio o Producto que Vender



1



Examinando el Trabajo Femenino

Proposito: Ampliar la vision de las mujeres sobre las clases de trabajo que las mujeres pueden hacer y presentar algunas ideas sobre trabajo no tradicional.

NOTA: Si las mujeres tienen un negocio en funcionamiento que desean revisar, pase al paso dos.

Tiempo: 30 minutos.

Objetivo: Con frecuencia las mujeres son criadas viéndose a sf mismas haciendo ciertas clases de trabajo y no otras. Sin embargo, las clases de trabajo que pueden ser nuevas para ellas pueden también ser las más productivas.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

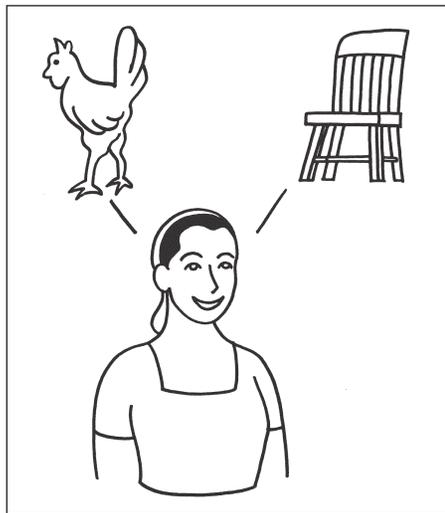
Dramatización preparada (Ver "Instrucciones para la dramatización sobre trabajo femenino", Pág. 47.) Otra facilitadora o participante que actûe en la dramatización
Afiche del Paso uno

1. Esta actividad empieza con una dramatización que muestre que las mujeres pueden trabajar en muchas clases de negocios. Lea las "Instrucciones para la Dramatización" y practique su dramatización con otra facilitadora o participante antes de la sesión. Asegûrese de hacer énfasis en clases de trabajo que las mujeres no hacen tradicionalmente en su región, pero que pueden hacer.

Pasos:

1. Haga que las participantes se sienten en un semicfrculo. Dfgales que usted va a representar una pieza de teatro corta sobre las mujeres y el trabajo.
2. Présente los dos personajes e interprète el drama.
3. Después, pregunte a las participantes:
 - "¿Qué pensaron del drama?"
 - "¿Qué pensaron de las ideas de la primera persona y de las de la segunda?"
 - "¿Con qué están de acuerdo? ¿Con qué no?"
 - "¿Tienen nuevas ideas sobre el trabajo que las mujeres pueden hacer? ¿trabajo que les gustaria hacer?"

4. Para finalizar la sesión, muestre a las participantes el afiche con el símbolo y las palabras para el “Paso Uno: Escoger un servicio o producto que vender”. Dígales que éste es el primer paso para hacer un estudio de factibilidad. Las siguientes actividades les ayudarán a determinar algunas ideas sobre posibles negocios.



“Trabajo Femenino” Instrucciones para la Dramatización

Esta es una dramatización o representación sobre oportunidades de trabajo para mujeres de su comunidad. Cada comunidad es diferente. Por ello, su dramatización será diferente a una realizada en algún otro lugar.

Aquí se dan algunas pautas para crear su dramatización:

1. Prepáre la dramatización antes de la reunión. Durante la dramatización usted puede hablar sin un guión como lo haría en una conversación; O usted puede escribirlo y leerlo. La dramatización deberá durar unos 10 minutos.
2. Incluya al menos dos personas en la dramatización. Pueden ser dos mujeres o un hombre y una mujer como personajes. Déles nombres locales. Usted asumirá una parte. Otra facilitadora o participante asume la otra parte.
3. La primera persona actuando piensa que las mujeres solo son buenas para cocinar, coser y cuidar a los niños. Si las mujeres trabajan, solo deben ser maestras, costureras u otro trabajo similar.
4. La segunda piensa que el ingreso de las mujeres es importante, hasta básico, para sus familias. El o ella piensa que las mujeres pueden hacer muchas cosas. Las mujeres deben intentar hacer nuevas clases de trabajo, y tratar de encontrar un trabajo interesante y productivo.
5. En la dramatización, la primera persona se encuentra a la segunda. Toman té o un refresco, luego empiezan a hablar. Hablan sobre los trabajos que pueden hacer sus hijas cuando crezcan. Discuten sobre las clases de trabajo que las mujeres pueden o no pueden hacer.

ALGUNAS IDEAS SOBRE CLASES DE TRABAJO

Haga que la dramatización incluya algunas maneras de ganar dinero que la gente considera “trabajo masculino”, como carpintería, reparaciones eléctricas, o cría de animales.

6. (Haga que la dramatización sea divertida! Los actores pueden llegar a enojarse mucho.
7. Recuerde: Trate de hablar sobre clases de trabajo que las mujeres pueden no haber considerado. Ayúdelas a pensar sobre nuevas ideas, y también recuerde—¡que se divertirán!



Cosas a Considerar al Determinar Ideas Sobre Negocios

Proposito: Capacitar a las participantes para determinar una amplia gama de posibilidades sobre negocios, que toman en cuenta tanto las necesidades locales como los valores propios de las mujeres.

Tiempo: 1 hora y 30 minutos

Objetivo: La primera idea sobre un negocio que alguien sugiera frecuentemente no es la "mejor". En esta actividad, las mujeres tienen la oportunidad de discutir las clases de negocios que sus comunidades podrían necesitar y lo que ellas esperan obtener de un negocio.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Papel grande y marcador

1. Antes de la sesion, busqué information sobre la economfa de la comunidad. Esta information podn'a conseguirse en informes de oficinas comunales o una universidad. O usted podn'a necesitar entrevistar gente que tenga mucho contacta con los miembros de la comunidad, taies como agentes de extension o trabajadores en salud. En particular, averigüe las clases de actividades economicas que actualmente existan en la comunidad y détermine productos o servicios que la comunidad pueda necesitar y actualmente no tiene.

Pasos:

1. Pida a las participantes que recuerden la historia con afiches.
¿Cuál fue la primera idea sobre un negocio que tuvo la mujer? ¿Cómo la escogió?
¿Qué sucedió con el negocio?"
2. Diga a las participantes que escoger una idea sobre un negocio es una gran decisión. Aquí hay tres cosas que necesitamos considerar:
 - ¿Qué compra la gente o qué desea comprar?
 - ¿Qué podemos hacer y como queremos trabajar?
 - ¿Qué beneficios deseamos obtener?

Conversemos cada una de estas consideraciones.

3. ¿QUE COMPRA LA GENTE O QUE DESEA COMPRAR?

—Diga a las participantes que un negocio no puede tener éxito si la gente no quiere comprar lo que tenemos para vender.

—Pregúnteles:

“¿Qué clases de negocios tenemos ahora en nuestra comunidad?”

“¿Qué productos o servicios necesita la gente? ¿Hay ya negocios que los suministren?”

“¿Cuáles son algunos productos o servicios que no consiguen en su comunidad?”

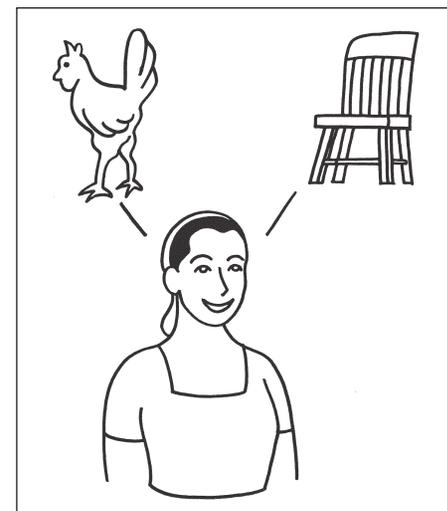
NOTA: Dé a las participantes algunas ideas de su propia recopilación de información y del cuadro de abajo.

Ejemplos de tipos de actividades de negocios

Comercio electrónico: tiendas, instalaciones de almacenamiento, transporte, restaurantes, instalaciones de servicio (estación de gasolina, peluquería).

Sector: talleres de reparación, sastres, construcción, procesamiento de alimentos, panadería, paño morir, productos para el hogar (por ejemplo, platos)

La agricultura: la producción de alimentos, la cría de animales



4. ¿QUE PODEMOS HACER Y COMO QUEREMOS TRABAJAR?

—Explique que también debemos pensar en la formación que ya tenemos o necesitamos, y la clase de condiciones de trabajo que queremos.

—Pida a cada participante que escoja una pareja, y dígasles que se pregunten entre sí:

“¿Qué habilidades tengo que pueden ser útiles en un negocio?”

NOTA: Anímelas a incluir cosas que pueden hacer con sus manos (como secar hierbas), cosas que podrían ayudar al funcionamiento del negocio (como habilidades para contar), cosas que pueden hacer con gente (tales como solucionar disputas, organizar grupos y otros).

—Después de unos minutos, haga que cada mujer informe sobre lo que su pareja le dijo. Cuando todas hayan hablado, comente sobre la diversidad de capacidades y puntos fuertes dentro del grupo. Muestre aprecio por sus capacidades.

— Ahora dígalas al grupo que le gustaría que pensarán en sus condiciones de trabajo. Pregunteles:

“¿Qué horario de trabajo preferirían?”

“¿Les gustaría trabajar cerca o lejos de su casa?”

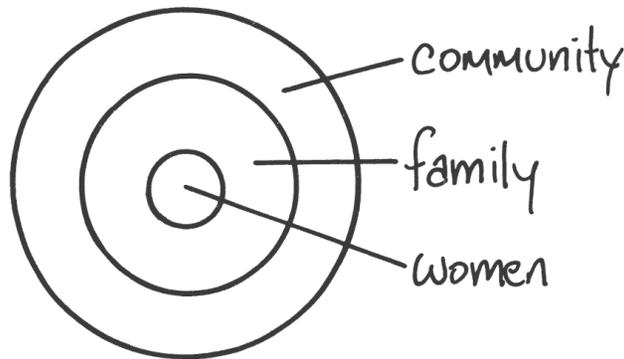
“¿Cómo estarán atendiendo sus niños mientras usted está trabajando?”

“¿Qué es importante para usted sobre su trabajo?”

5. QUE BENEFICIOS QUEREMOS OBTENER?

— Explique que todas piensan en ganar dinero cuando consideran tener un negocio. Este es el beneficio más evidente, pero puede haber otros beneficios también.

— Dibuje el diagrama de abajo en un papel grande. Explique que hay algunos negocios que primordialmente benefician a la persona, algunos que también benefician a su familia, y otros que benefician a la comunidad local.



— Pregunte a las participantes:

“Además del dinero, ¿qué les gustaría personalmente obtener al trabajar en un negocio?”

“¿Qué les gustaría obtener para sus familias?”

“¿Cómo podría contribuir su negocio a la comunidad?”

NOTA: Agregue ideas del cuadro de la derecha si las participantes no las sugieren.

6. Para finalizar la sesión, pida a todas que por turno, completen esta frase: “Yo quiero un negocio que . . .”

(Ejemplos: Yo quiero un negocio que ponga más alimentos a disposición de mi comunidad; Yo quiero un negocio que solo requiera unas cuantas horas de trabajo al día; Yo quiero un negocio que me proporcione el mayor ingreso posible.)

Ideas de Negocios beneficios

- cada vez más orgullosos de nosotros mismos
- mejorar nuestra situación en la comunidad de trabajo
- con otras mujeres
- aprendiendo nuevas técnicas
- de creación de empleo local necesita los productos o servicios
- compra de suministros de los comerciantes locales

¿Cuál Negocio Debemos Estudiar?

Proposito: Escoger un negocio para analizarlo en el entrenamiento del estudio de factibilidad. NOTA: Las participantes pueden decidir escoger otro negocio para el estudio real.

Tiempo: 1 hora.

Objetivo: Después de enumerar muchas posibilidades sobre negocios, las mujeres escojen una idea que les interese y que pueda ser viable económicamente.

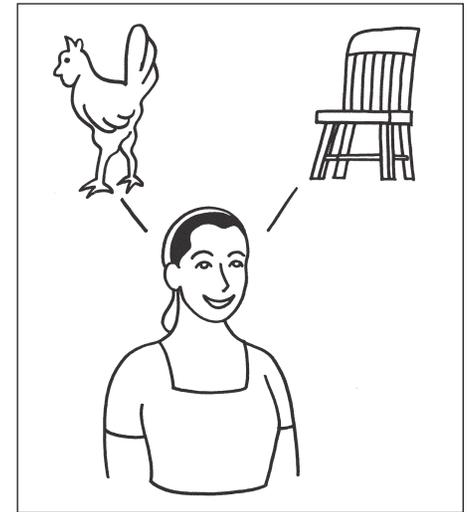
Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Papel grande y marcador Pequeñas piezas de papel y cinta engomada para votar

Pasos:

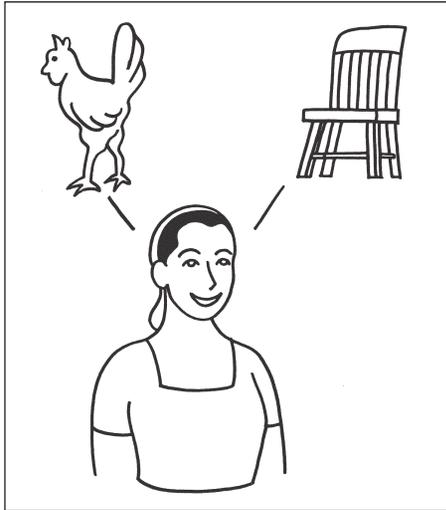
4. Inicie resumiendo lo que las participantes discutieran en las dos actividades anteriores (“Examinando el trabajo femenino” y “Cosas a considerar al determinar ideas sobre negocios”). Hable sobre algunas ideas relacionadas con el trabajo que las mujeres pueden hacer y sobre algunas de las cosas que las mujeres manifestaron que eran importantes para ellas en un negocio.
2. Présente el afiche del Paso uno (Pag. 45). Diga a las participantes que el propósito de esta sesión es escoger una idea de un negocio que ellas quieren estudiar. Primero, harán una larga lista de los posibles negocios. Luego votarán por el que prefieran.
3. Explique que ellas pensarán y sugerirán ideas para hacer la lista (como una “lluvia de ideas”). Lea las pautas para esta “lluvia de ideas” abajo y pregunte si hay dudas.



“Ideas Directrices”

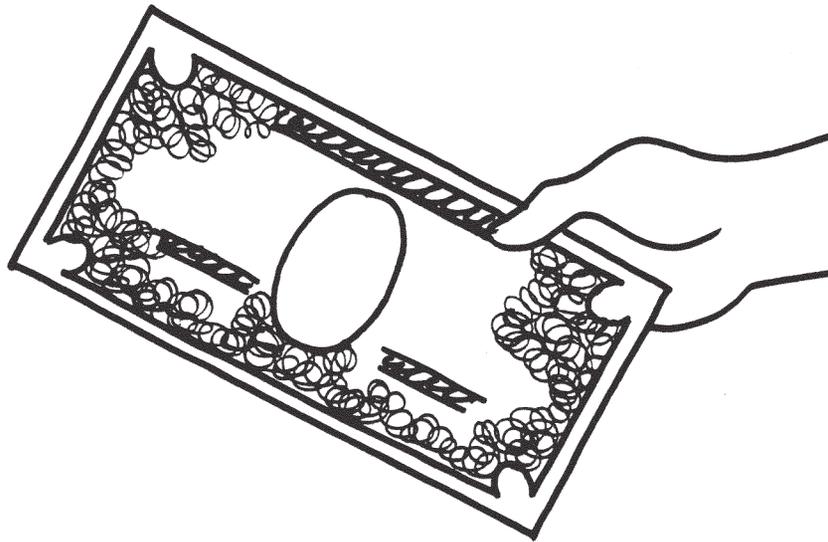
“Ideas” significa lista ideas muy rápidamente, sin discusión. Ideas de todos son valiosos. Recuerde: la cantidad

- de ideas es importante, no la calidad.
- No hay nada que criticar o sentencia es permitido hasta que todas las ideas están fuera.
- Inusual o ideas locas son alentados.
- Intente agregar a ideas de otros
- Sea creativo!



4. Anote las ideas alirlas diciendo las mujeres (use palabras o símbolos). Cuando tqnga una lista larga y no surjan nuevas ideas, deténgase y lea la lista a las mujeres.
5. Pida a las mujeres que recuerden “cosas que son importantes de considerar sobre un negocio”, visto en la sesión anterior. Pregunte:
“¿Desean agregar alguna idea a la lista?”
“¿Siente que alguna de las ideas no es adecuada? Si es si, ¿Por qué?”
6. Divida a las participantes en grupos de três o cuatro. Diga a los grupos que discutan las ideas sobre negocios, y escojan cuatro posibilidades. Haga que los grupos se reúnan por 10-15 minutos.
7. Pida a una persona de cada grupo que enumere las ideas de negocios que han escogido. Ponga cada idea en una hoja separada de papel y péguela en la pared (si un negocio está más de una vez en la lista, use solo Una hoja de papel).
8. Después de que las ideas estén pegadas en la pared, diga al grupo que le gustaria que votasen por la idea del negocio que le parezca de mayor viabilidad y les interese más. Dé a cada mujer un pedazo pequeno de papel y cinta engomada. Pida a todas que peguen el papel a su selección.
9. Cuente con las participantes el número de “votos” que recibio cada idea, si una idea tiene más votos que cualquier otra, pregunte a las mujeres:
“¿Es éste el negocio que desean estudiar? <;Por qué o por qué no?”
NOTA: Dé tiempo a las intégrantes del grupo para que discutan las posibles diferencias de opinion. Si hay un empáte, pregunte a las participantes:
“¿Cuál de los negocios sería el mejor para ser estu-diado? <;Por qué?”
NOTA: Dé tiempo para que discutan las ventajas y desventajas de las diferentes ideas.
10. Cuando el grupo parezca ponerse de acuerdo, déclare el negocio que las mujeres han decidido estudiar y explique que analizarán estç negocio en los otros cinco pasos del estudio de factibilidad.

Paso Dos: Averiguar si la Genie Compra el Producto o Servicio



2

Examinando la Demanda de Clientes

Proposito: Presentar el concepto de “demanda de clientes” como el factor clave al desarrollar un negocio viable.

NOTA: En el caso de participantes con negocios ya en funcionamiento, esta actividad no requiere adaptación.

Tiempo: 1 hora.

Objetivo: Antes de iniciar un negocio, es indispensable saber si hay clientela—un “mercado”—para un servicio o producto particular. Esta actividad les ayuda a las participantes a comprender lo que motiva a la gente a comprar y les permite determinar las formas de averiguar si la gente comprará sus productos. Este paso las prepara para hacer una “encuesta de mercado” local durante el estudio de factibilidad real.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Cuatro productos locales y un simbolo de un negocio que preste servicios para mostrar:

- Un producto con demanda limitada, tal como un libro
- Un producto que es un “lujo”, tal como un televisor
- Un producto que, es una necesidad, como un artículo alimenticio
- Un simbolo de un servicio con una gran demanda, tal como una réparation de bicicletas

NOTA: No incluya el producto o servicio escogido por las participantes en la actividad anterior.

1. Antes de la sesión, seleccione cuatro de las participantes para hacer una representación corta. Escoja a participantes que hayan tomado parte activamente en las sesiones anteriores. Reúnase con las mujeres y dele a cada una un producto o simbolo. Luego, explique que cada una pretenderá vender el artículo al grupo, en presentaciones cortas de 5 minutos. Por turnos, cada una:

- Se parará en frente del grupo
- Hablará sobre un producto o servicio
- Dará su precio
- Le dirá al grupo por qué se debe comprar



2. Si es necesario, ayude a las participantes a preparar las presentaciones. Pídale que practiquen juntas.

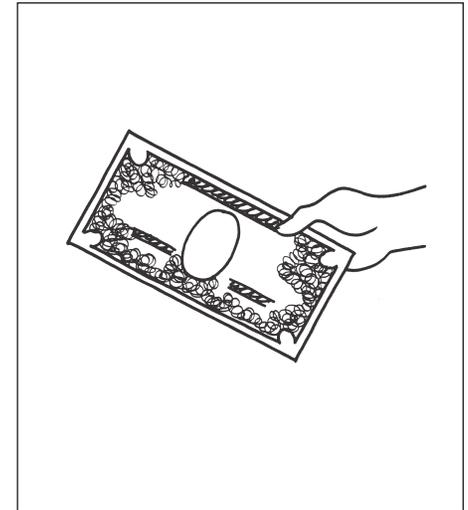
Pasos:

1. Présente el afiche del Paso dos. Explique que antes de iniciar* un negocio, debemos estar seguras de que la gente comprará lo que planeamos vender.
2. Explique que varias participantes han preparado una pequeña representación con el fin de ayudar a todas a pensar por qué la gente compra o no compra algo. Haga que las cuatro vendedoras presenten sus productos uno por uno.
3. Después de que los productos y servicios han sido mostrados al grupo, diga a las mujeres que escojan un artículo para comprar. Deben levantar su mano indicando si comprarán el primero, segundo, tercero o cuarto artículo.
4. Discuta por qué la gente escoge algo que va a comprar: i
 - “¿En que pensaron al hacer su elección?”
 - “¿Por qué un producto o servicio tuvo más demanda que los otros?”
 - “¿Por qué un producto o servicio tuvo menos demanda que los otros?”

NOTA: Las mujeres pueden sugerir razones tales como que el producto es más útil, más atractivo, o menos caro.

5. Pida a las participantes que recuerden la historia con afiches. ¿Qué hizo la mujer después de que se decidió por el segundo producto? ¿Por qué fue al mercado y qué averiguó?
6. Ahora, pida a todas que pretendan ser vendedoras:
 - “¿Cómo pueden averiguar con cada uno de los cuatro artículos si la gente los comprará?”
 - “¿Dónde irían, con quiénes hablarían, qué preguntarían?”

NOTA: Agregue ideas al cuadro de la derecha, si las participantes no las sugieren. Revise las ideas manifestadas por las participantes. Dígales que ellas usarán estos métodos para averiguar la “demanda de clientes” cuando realicen su estudio real.



Maneras de averiguar qué es lo que la gente quiere comprar

visitar y observar:

- en el caso de los clientes en un mercado o en una tienda
- lo que la gente tiene en sus casas

hablan de:

- Las personas que ya están vendiendo un tema
- gente piensa que puede estar interesado en el tema del “
- “Expertos” como agentes de extensión que podrían tener acceso a informes escritos

¿Comprará la Gente lo que Planeamos Vender?

Proposito: Determinar si hay un mercado para el negocio planeado por las participantes.

NOTA: En el caso de las mujeres con negocios ya en funcionamiento, utilice esta actividad para reevaluar el mercado para su servicio o producto real.

Tiempo: 1 hora.

Objetivo: Esta actividad ayuda a las participantes a analizar plenamente si su producto o servicio es algo que la gente comprará. Deben tomar en cuenta la demanda para sus negocios y los competidores existentes.

Preparacion Para La Sesion: Ninguna

Pasos:

1. Diga a las participantes que ahora analizarán la “demanda de clientes” para su idea de un negocio.
2. Divida al grupo en dos. Diga a uno de los grupos pequeños que piensen en todas las razones que puedan de por qué la gente querrá comprar su producto o servicio. Dígale al otro grupo que piense en todas las razones de por qué la gente no querrá comprarlo. Déles unos 10 minutos para discusión.
3. Pida a una o dos integrantes de cada grupo que presenten las ideas de éste. Ahora, pregunte a las participantes:
“¿Piensan ustedes que la gente comprará su producto o servicio? ¿Por qué o por qué no?”
4. Pida a las participantes que piensen más en quiénes podrían ser sus clientes:
¿Dónde viven los clientes?
¿Qué edad tienen? ¿Son hombres, mujeres o niños?
¿Qué ingreso tienen?
¿Cómo podrían saber sobre su producto o servicio?
¿Qué más saben ustedes de ellos?
¿Querrán ellos todavía comprar su producto o servicio en un año? ¿en dos años?

5. Explique a las participantes que además de conocer la demanda de clientes, debemos conocer la competencia. Discutan:

“¿Hay otros negocios produciendo lo que deseamos producir?”

“¿Hay una demanda de clientes suficientes para que haya otro negocio de esta clase?
¿Cómo podemos averiguar?”

“¿Por qué alguien nos compraría a nosotros en vez de a los competidores?”

NOTA: Si las participantes no los comentan, sugiera estos factores: conveniencia, calidad, confianza/relation personal, precio, atractivo del producto y buena promoción, por ejemplo, muestras gratis o afiches por todo el pueblo.

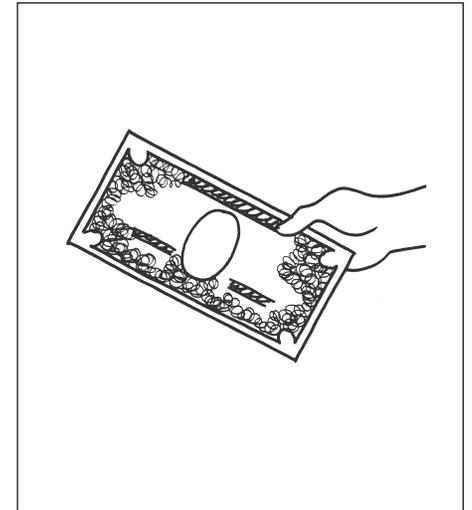
6. Ahora diga a las participantes que es el momento de decidir si hay un mercado para su negocio. Pregúnteles:

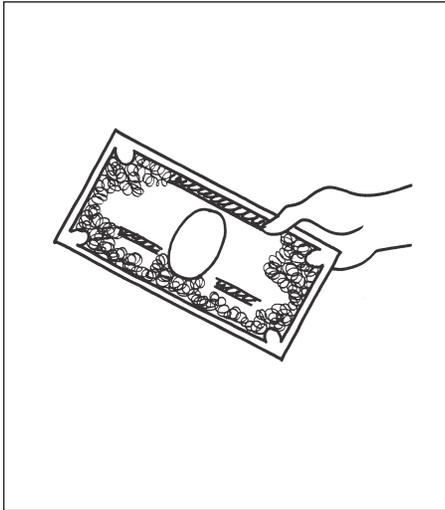
“¿Piensan ustedes que hay clientes para su producto o servicio?”

“¿Continuarán queriendo comprar su producto o servicio?”

“¿Piensan ustedes que pueden competir con la competencia que existe?”

NOTA: Si las participantes no están seguras, recuérdelas que harán su estudio de factibilidad completo más tarde. Si pueden responder con un “sí” tentativo a estas preguntas, es suficiente.



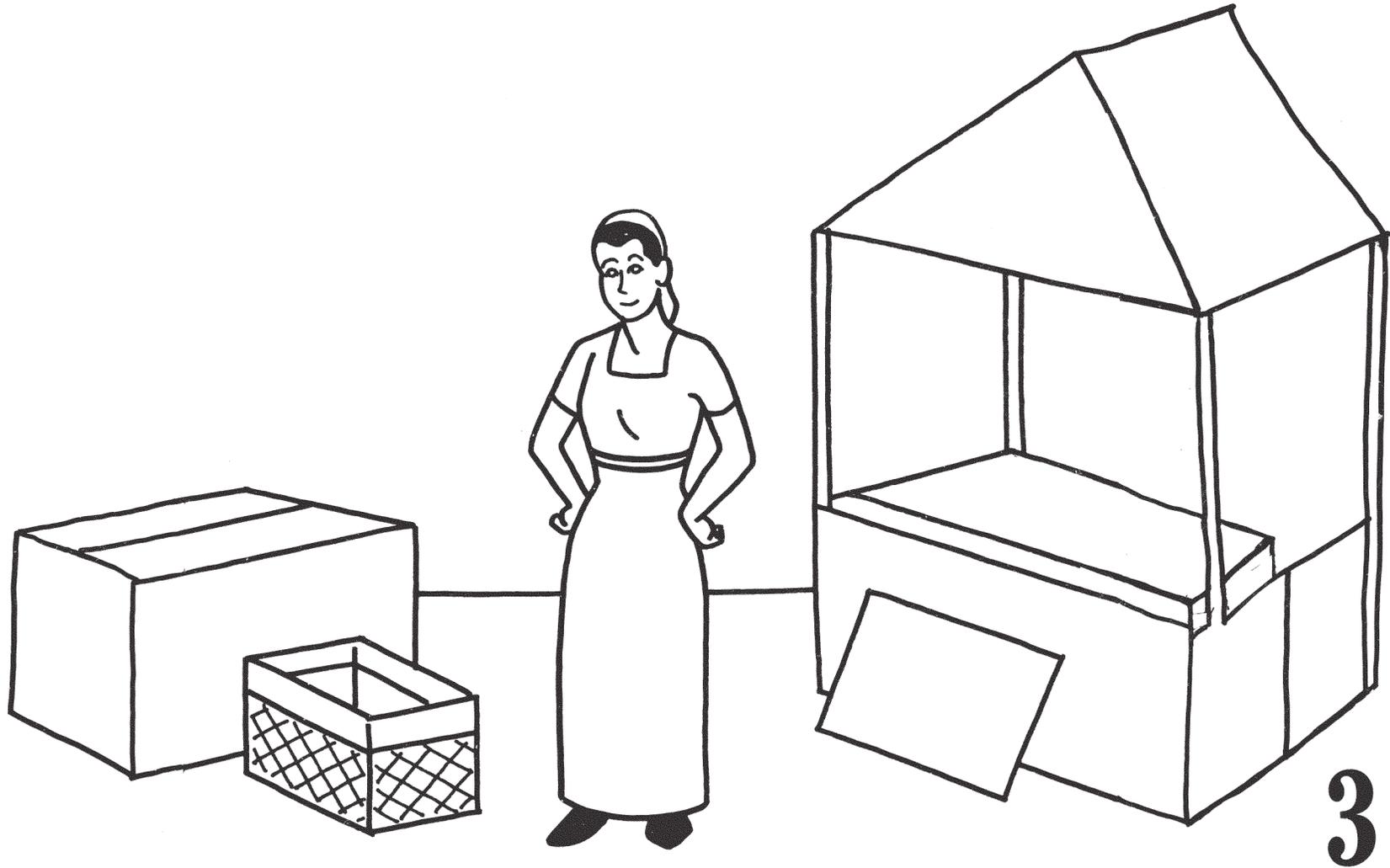


Notas:

7. Si las participantes respondieron "sí" a las preguntas del punto 6, pase al Paso tres. Si no, vuelva al Paso uno y escoja otro producto o servicio para su análisis. Las mujeres con negocios ya en funcionamiento que no puedan contestar "sí" a estas preguntas, pueden querer también volver al Paso uno y considerar otras alternativas de negocios.
8. Diga a las participantes que en la próxima reunión hablarán con alguien que conoce la clase de negocios que han escogido. Pregúnteles si pueden sugerir una buena "persona-recurso". Al final, pídale que piensen en las preguntas que les gustaría hacer a la persona.

Nota especial: La primera actividad en el Paso Tres incluye la organización de una visita a una empresa o para un recurso persona para asistir a la reunión. Asegúrese de dejar tiempo suficiente para prepararse para realizar estas gestiones. Consulte el apartado "Preparación para el período de sesiones" para obtener más detalles.

Paso Tres: Determinar cómo Operará el Negocio





Notes:

¿Qué Sabemos? ¿Qué Necesitamos Averiguar?

Proposito: Dar un medio a las participantes de aprender más sobre la operación del negocio, particularmente, su proceso técnico.

NOTA: Esta actividad puede servir como revisión en el caso de las mujeres que tienen negocios ya en funcionamiento.

Tiempo: 2 horas.

Objetivo: Conocer el proceso técnico es otro factor para desarrollar un pequeño negocio con éxito. Aún si las mujeres creen ser expertas en producir lo que planean vender, esta actividad le permite al grupo discutir el proceso técnico juntas y determinar maneras de mejorarlo.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Persona-recurso (visita al lugar de trabajo o presentación en la reunión)

1. Antes de la sesión, haga contacto con alguien que tenga un negocio similar al que las participantes estén estudiando o alguien que sepa sobre esta clase de negocios. Reúnanse con esta persona y explíquele que a las mujeres les gustaría hablar con él/ella sobre la manera de operar el negocio. De ser posible, haga arreglos para llevar a las mujeres al negocio, con el fin de que observen como se hacen las cosas. Si la persona-recurso viene a su reunión, pídale que esté preparada para demostrar aspectos del proceso técnico a sus participantes.

Pasos:

1. Haga arreglos para reunirse con las participantes por unos 30 minutos antes de que se reúnan con la persona-recurso. Ponga el afiche del Paso tres.¹
2. Pida a las participantes que piensen en la mujer de la historia con afiches. ¿Qué ocurrió cuando ella intentó hacer su primer producto? ¿Por qué tuvo problemas produciendo los artículos?
3. Diga a las participantes que hoy tendrán la oportunidad de hablar con un "experto" sobre el negocio que estudian. Antes de la reunión, es importante que el grupo decida qué necesitan saber.

4. Pregunte a las participantes:

“¿Qué saben ya sobre el negocio, particularmente sobre el proceso de producción?”

Haga que las mujeres con experiencia o ideas hablen por turno.

5. Ahora, también necesitamos pensar sobre:

“¿Qué es lo que no sabemos sobre el negocio o de lo que no estamos seguras?”

6. Anime a las participantes a pensar en preguntas específicas que les gustaría hacerle a la persona recurso, tales como:

“¿Qué sucede en el proceso de producción, desde el principio hasta el fin? ¿Cuánto tiempo toma un ciclo de producción?”

“¿Qué recursos/suministros necesita y dónde los obtiene? ¿Cuánto cuestan?”

“¿Qué habilidades necesita tener y cómo las aprendió?”

“¿Quién compra su producto? ¿Por qué?” “¿Qué problemas ha encontrado?” “¿Qué consejo nos daría?”

7. Ahora, las participantes ya están listas para reunirse con la persona-recurso. Asegúrese de que la persona-recurso les de tiempo a las participantes para hacer preguntas.

8. Después de la reunión, hable con las participantes sobre lo que aprendieron. Pregúnteles si averiguaron durante la reunión que antes no sabían. Para resumir lo que ellas consideraron más valioso, pregunte:

“La información más útil que averiguamos para nuestro negocio es...”



Notes:



¿Como Trabajaremos?

Proposito: Permitir a las participantes discutir como organizarán su negocio, en términos de producción, finanzas y administración.

Tiempo: 1 hora

Objetivo: Además de conocer el proceso técnico, operar un negocio implica administrar personas, dinero y recursos. Esta actividad ayuda a las participantes a planear como estará organizado su negocio.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Papel grande y marcador

Pasos:

1. Pregunte a las participantes si tienen alguna otra idea proveniente de la reunión con la persona-recurso. Explique que la persona-recurso les ayudó a aprender sobre el proceso técnico de su negocio. Para operar un negocio, también debemos pensar como nos organizaremos para hacer el trabajo.
2. Diga a las participantes que a usted le gustaria que pensarán sobre algo que haya hecho con otras mujeres, tal como planear una celebración o evento escolar. Pida a varias mujeres que hablen sobre como se dividió el trabajo y quién decidió cuáles personas harían qué.
3. Explique que operar un negocio implica:

Produccion: ¿Quién hará qué para hacer el producto o servicio? ¿Cuál será nuestro horario de producción?

Finanzas: ¿Quién llevará las cuentas y como se compartirán las ganancias?

Administracion: ¿Quién ordenará los materiales, Usará los papeles necesarios, hará los contratos, y otros?

(Anote cada punto, en palabras o mediante un simbolo, en papel grande, a irlos presentando).

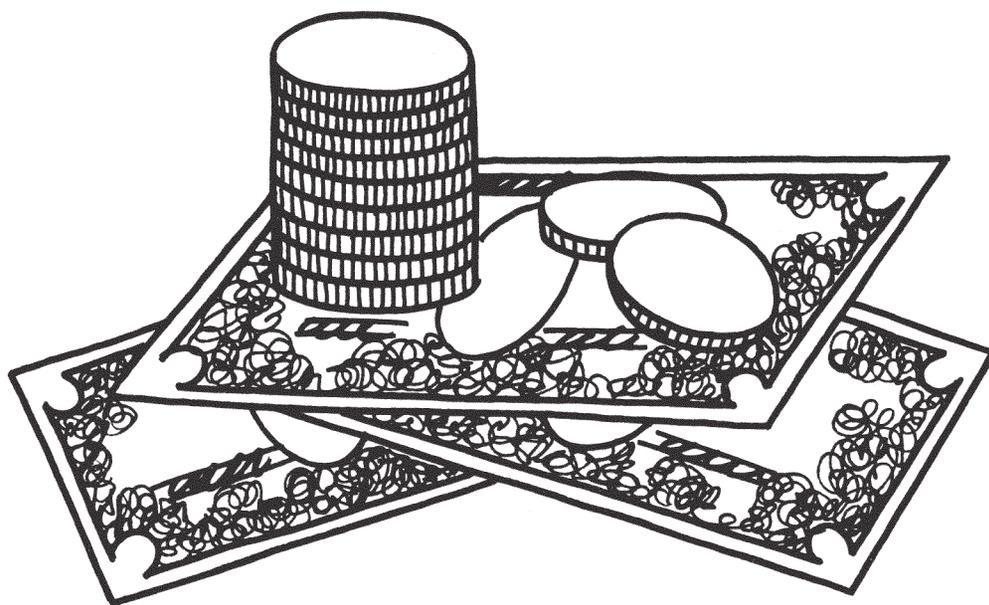
4. Hable con las participantes sobre estas tres funciones. Conteste las preguntas que tengan sobre lo que implica cada función. Pida a las participantes ejemplos de negocios organizados en formas diferentes. ¿Cómo organiza usualmente su negocio el propietario de una tienda? ¿Cómo está organizada una cooperativa?
5. Divida a las participantes en grupos de cuatro o cinco. Pida a cada grupo que discuta:
"¿Cómo organizaremos nuestro negocio: producción, finanzas, administración?"
6. Tome unos 15 minutos para discusión en grupos pequeños. Visite cada grupo durante la discusión para aclarar dudas o dar información.
7. Pida a una o dos personas por grupo que resuman la discusión. Después de los informes, haga estas preguntas:
"Al organizar nuestro negocio, ¿en qué estuvimos de acuerdo?"
"¿En qué no estuvimos de acuerdo?"
"¿Sobre qué debemos averiguar más?"
8. Si no surge el tema de los requisitos legales durante la discusión, pregunte a las participantes:
"¿Cuáles son los requisitos legales para operar un negocio o una cooperativa?"
"¿Cómo podemos averiguarlos?"
9. Finalice la sesión recordándole a las participantes que ellas busquen información más detallada sobre la organización de un negocio al hacer su estudio de factibilidad real.

Nota especial: La primera actividad en el Paso Tres incluye la organización de una visita a una empresa o para un recurso persona para asistir a la reunión. Asegúrese de dejar tiempo suficiente para prepararse para realizar estas gestiones. Consulte el apartado "Preparación para el período de sesiones" para obtener más detalles.



Notas:

Pasocuatro: Calcular los Gastos del Negocio



4

Tipos de Gastos de un Negocio

Proposito: Presentar a las participantes las clases de gastos que tendrán en su negocio. NOTA: En el caso de los negocios ya en funcionamiento, utilice esta actividad para retisar los gastos actuales.

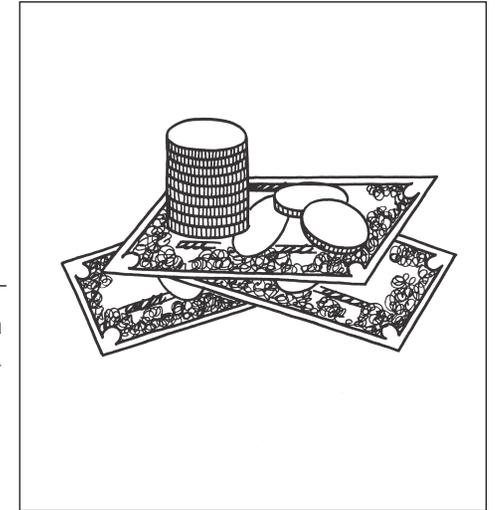
Tiempo: 1 hora y 30 minutos

Objetivo: Al planificar un negocio, algunos costos son obvios y otros están más "ocultos". Por ejemplo: las participantes pueden pensar en materiales que deben comprar, pero no incluyen el costo del entrenamiento para mejorar su formation. Esta actividad presenta ocho cate-gorfás de gastos que las participantes deben considerar para sus propios negocios.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

8 afiches de "Gastos de un negocio" (Ver pág. 67-84 para muestras)

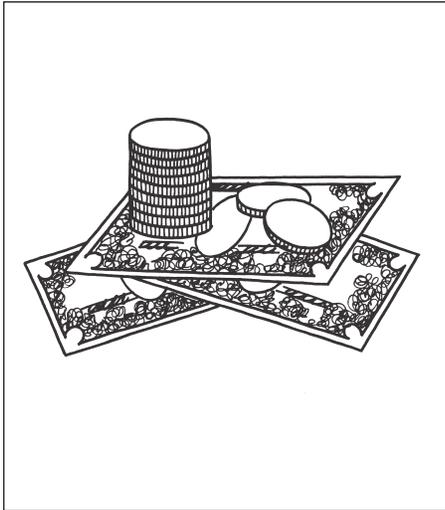


1. Antes de la sesión, revise los afiches de "Gastos de un negocio". Si usted piensa que sus participantes entenderán estos símbolos, use estos afiches (o copias de ellos) en su reunión. Si no, haga que un artista local dibuje símbolos adecuados para su grupo.
2. Lea las preguntas de muestra de la pág. 67.

Pasos:

1. Pegue el afiche del Paso cuatro. Explique a las participantes que ahora aprenderán sobre los gastos de un negocio.
2. Pida a las mujeres que piensen de nuevo en la historia de los afiches. (En qué gastos pensó la mujer para producir su segundo producto?)
3. Haga que las participantes piensen en otros ejemplos. Pregúnteles:

"Si estuvieran iniciando un nuevo negocio de cocina, y la gente llegara a comprar la comida que ustedes pre-paran, ¿en qué cosas necesitar fan gastar dinero?"

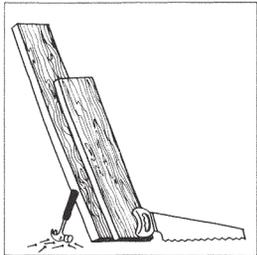


4. Discuta la pregunta por unos 10 minutos. Sugiera estas cosas si las participantes no las mencionan:
 - Comida, ollas, combustible para cocinar, platos en qué comer
 - Animales o un vehículo para ir a comprar la comida
 - Area para cocinar, electricidad o combustible, tal vez un puesto en el mercado
 - Salarios para las personas que ayuden en la cocina
 - Entrenamiento para las ayudantes adicionales en la cocina
 - Recipientes para la comida
 - Afiches que promocionan el negocio
5. Ahora, explique que los gastos del negocio que han determinado pueden ser agrupados en ocho tipos. Présente y pegue los ocho afiches uno por uno.
6. Ahora, divida a las mujeres en equipos de tres. Diga a los equipos que preparen pantomimas de uno o dos minutos, representando los afiches. Por ejemplo, el equipo con "transporte" podría representar un autobús. Asigne los afiches a cada equipo (algunos equipos pueden tener más de uno), pero no deje que los otros equipos lo sepan.
7. Pida a cada equipo que presente su pantomima, y a los otros equipos que adivinen que afiche están representando.
8. Después de la pantomima, utilice de nuevo los afiches. Discútalos uno por uno. En cada afiche pregunte:

"¿Qué preguntas necesitan hacer para averiguar sus gastos?" (Ver pág. 67 para ejemplos de preguntas).
9. Mientras las mujeres dan sus ideas, anote las preguntas para su uso futuro.

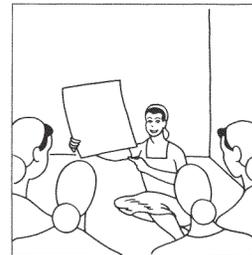
NOTA: Es importante para la facilitadora llevar un registro de estas preguntas, aunque las participantes no sepan leer ni escribir.
10. Finalice la actividad explicando que la siguiente sesión harán un viaje a la comunidad para ver ejemplos de gastos de negocios.

Afiches de Muestra y Preguntas



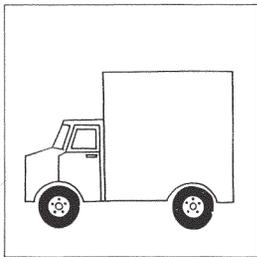
MATERIALES:

- ¿Qué materiales necesitan para iniciar un negocio?
- ¿Como lo averiguarán si no lo saben?
- ¿Dónde conseguirán los materiales?



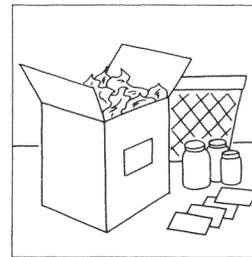
ENTRENAMIENTO:

- ¿Qué necesitan saber hacer?
- ¿Cómo lo aprenderán, si no lo saben hacer ya?



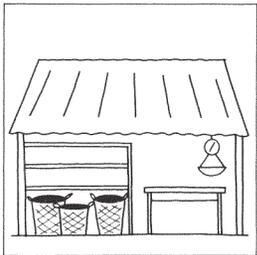
TRANSPORTE:

- ¿Qué transporte necesitan para obtener suministros y vender su producto?



EMPAQUE:

- ¿Requiere empaque el negocio? ¿De qué clase? ¿De donde vendrán los materiales?



INSTALACIONES:

- ¿Donde estara su negocio?
- ¿Necesitan electricidad, agua u otros recursos?



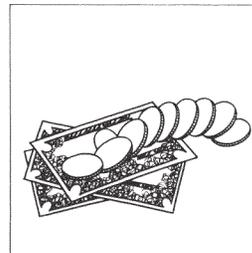
Promocion:

- ¿Cémo anunciarán su negocio?



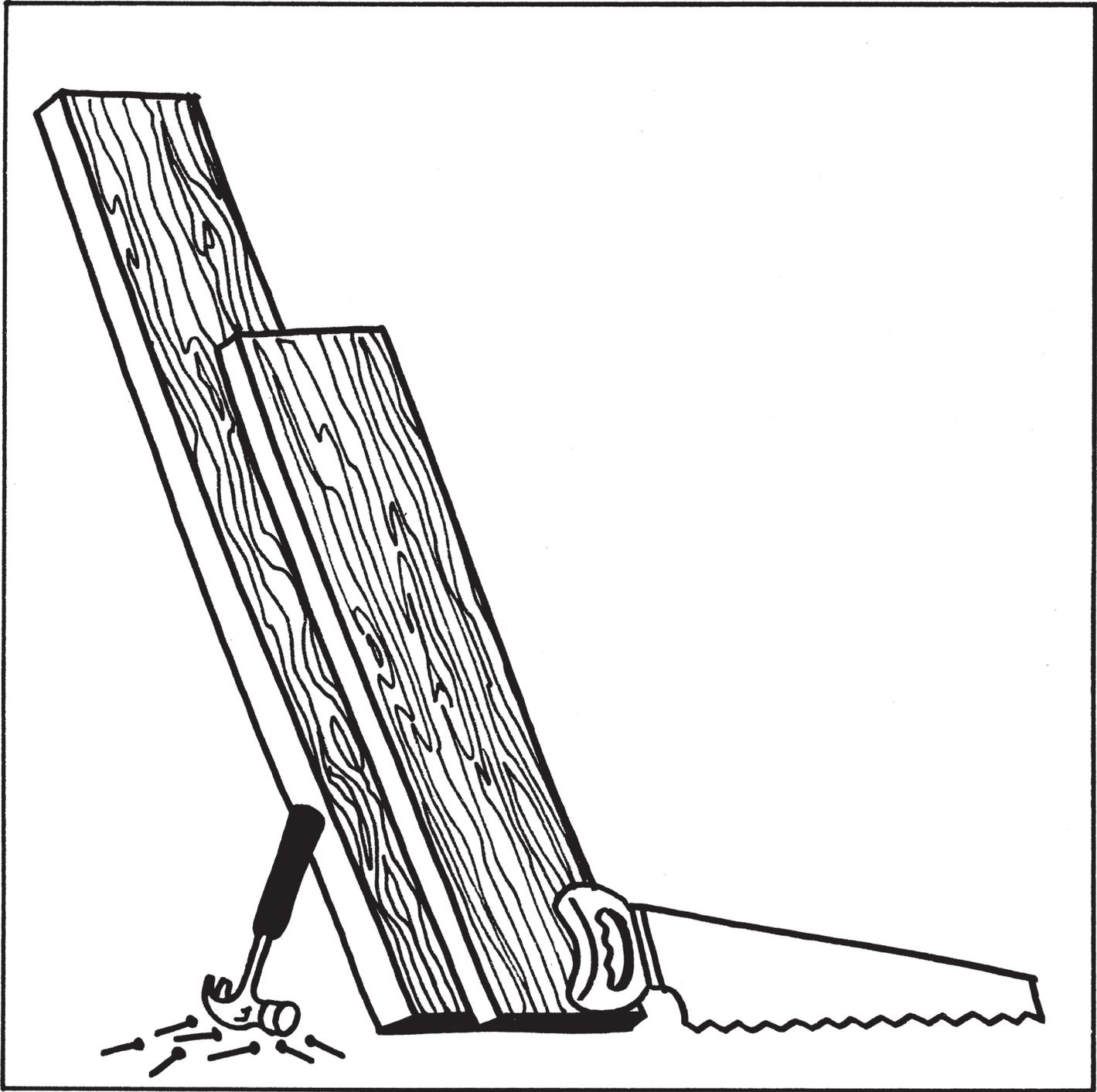
TRABAJADORES:

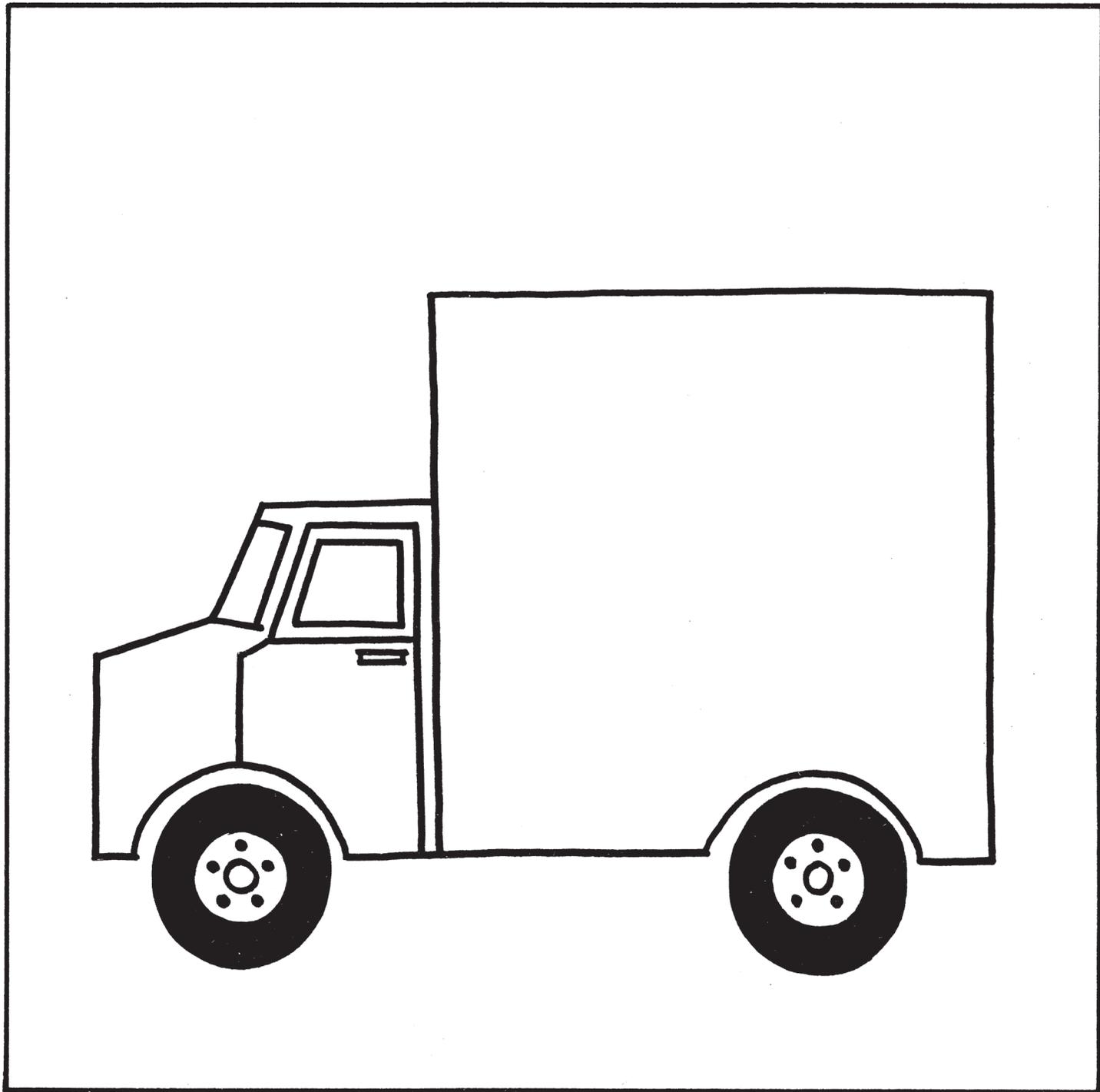
- ¿Quién hara el trabajo?
- ¿Cuánto vale nuestro tiempo?
- ¿Necesitan contratar otros trabajadores?



Dinero:

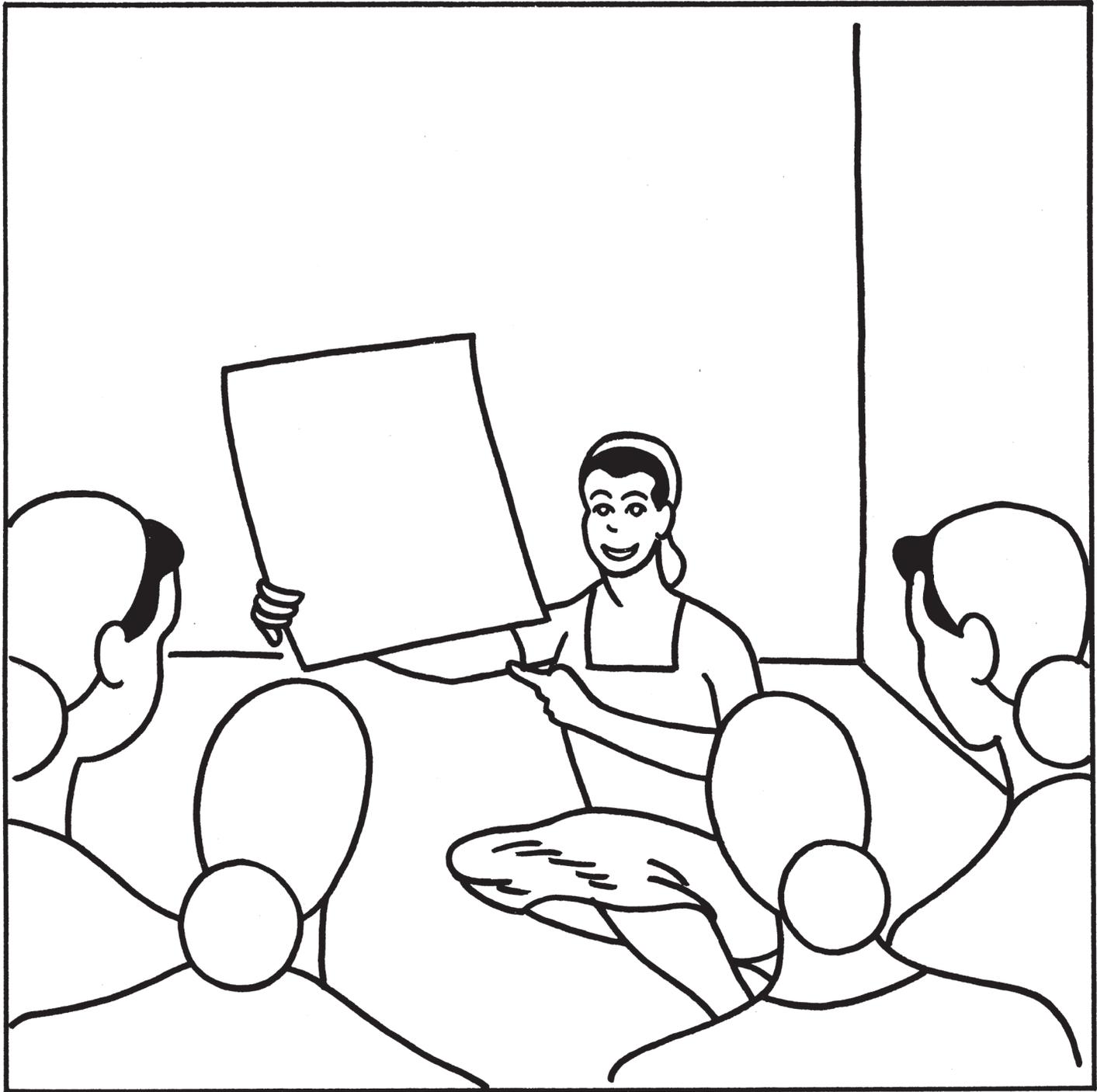
- ¿Qónde encontrarán préstamos o donaciones para iniciar y operar su negocio?
- ¿Por qué cantidad son los pagos por intereses?





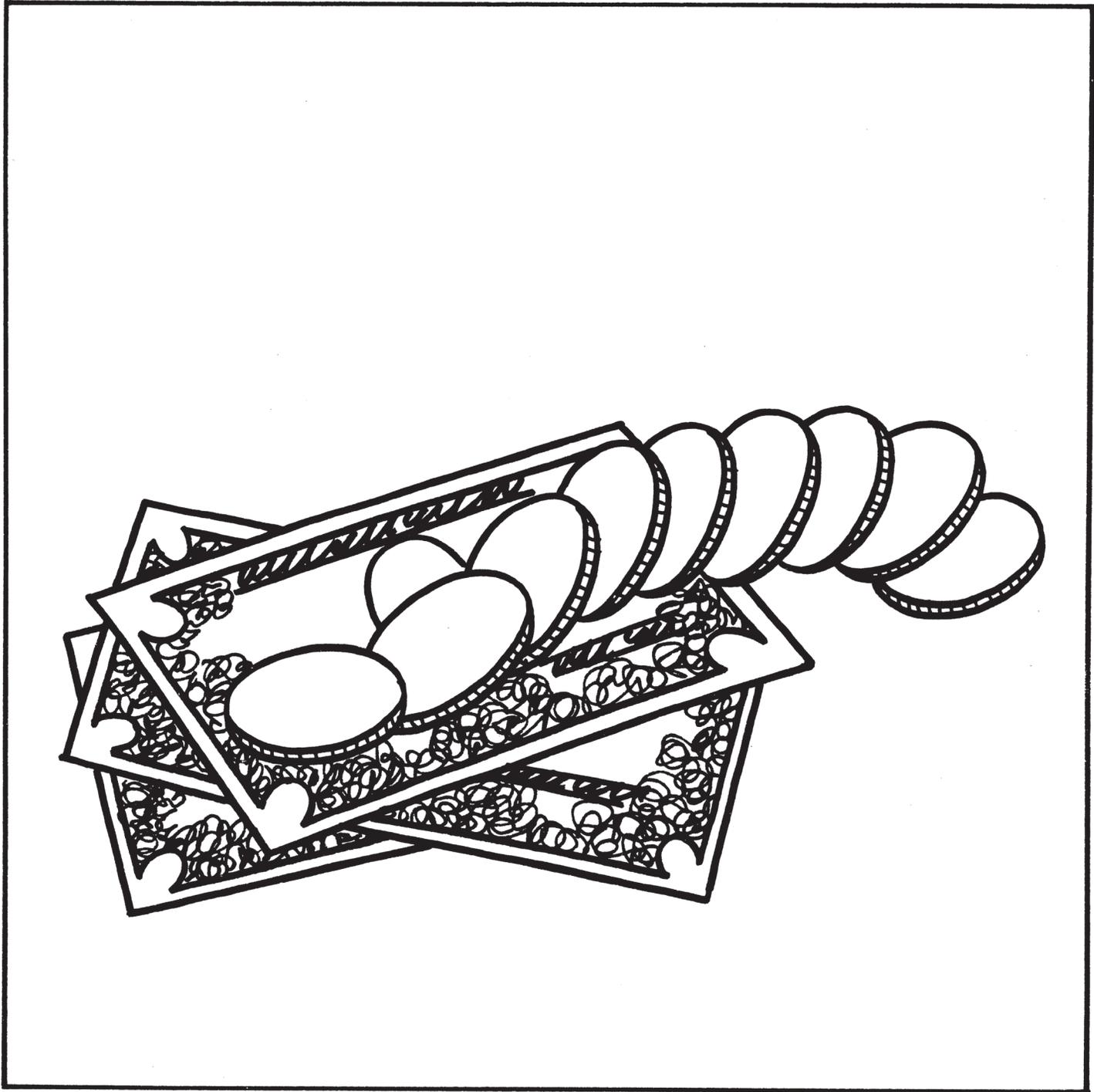












Ejemplos de Gastos de un Negocio

Proposito: Permitir a las participantes determinar algunos de los gastos reales de su negocio.

NOTA: Esta actividad puede ser omitida en el caso de negocios ya en funcionamiento o utilizada para determinar formas de reducir los gastos.

Tiempo: 3-4 horas

Objetivo: Esta actividad hace de los ocho tipos de gastos de un negocio algo "real" y no "abstracto". Ir a la comunidad y encontrar ejemplos de gastos ayuda a las participantes a recordar las categorías de gastos. También les permite determinar las distintas opciones para un gasto particular, como los diferentes medios de transporte.

Preparacion para la Sesion:

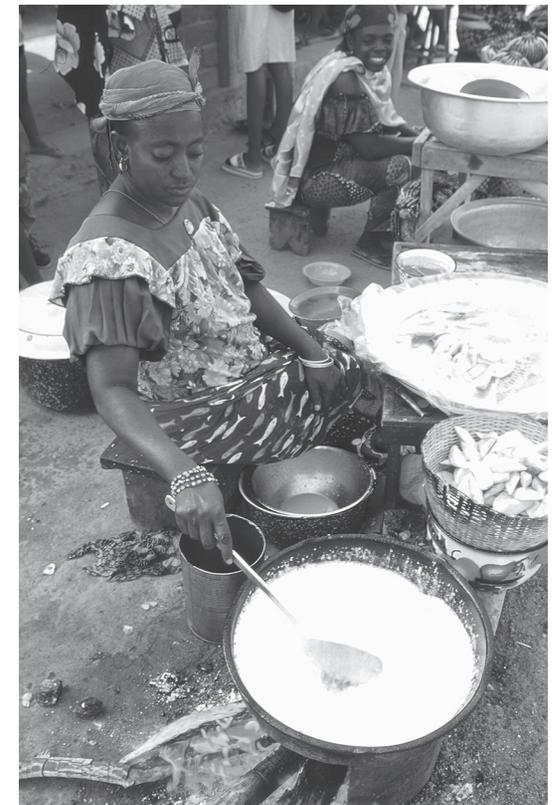
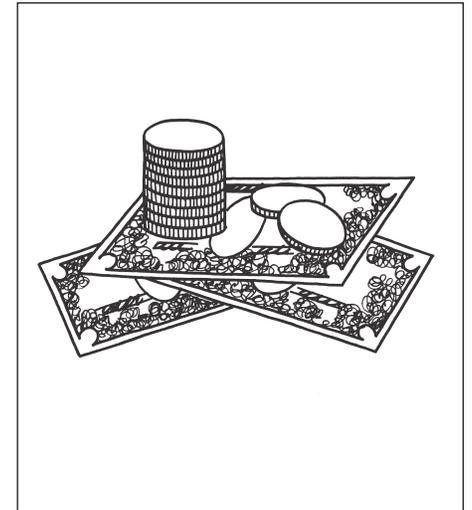
Materiales:

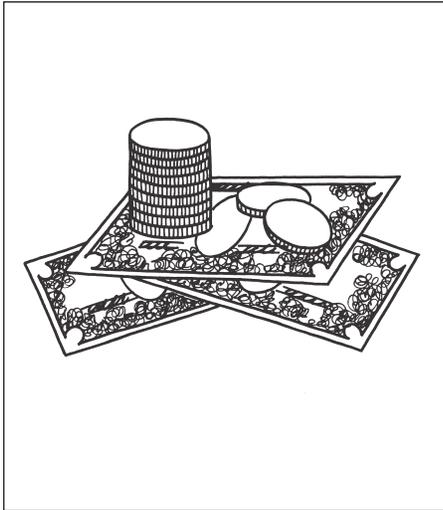
Una o más cámaras Polaroid y película fotográfica (si no se pueden conseguir, dé a cada participante papel y lápiz para dibujar).

1. Haga arreglos para la visita a la comunidad. Escoja un lugar o lugares que visitar donde las participantes puedan encontrar ejemplos de gastos del negocio que están estudiando.
2. La cámara Polaroid se usa para tomar fotografías de los ejemplos de gastos de un negocio. Esto les da a las participantes un registro visual de lo que encuentren. Si no hay una cámara disponible, haga que las participantes dibujen lo que ven.
3. Asegurese de dejar al menos 30 minutos para discusión antes de la excursión y una hora después de ésta para lo mismo. Si es demasiado para un día, haga la discusión que sigue a la excursión al día siguiente.

Pasos:

1. Antes de la excursión, reúnanse en algún lado con las participantes donde puedan tener una discusión de treinta minutos.





2. Pida a las participantes que nombren los ocho tipos de gastos. Dígales que el objetivo de la excursión es encontrar ejemplos de gastos de la idea de negocio que escogieron.

3. Divida al grupo en equipos de cinco. Explique:

“Cada grupo debe encontrar un ejemplo de cada una de las ocho categorías de gastos y fotografiarlo (o dibujarlo). Cada equipo tomará ocho fotografías (o hará ocho dibujos). Las integrantes deben decidir entre ellas qué fotografiar (o dibujar). Si un tipo de costo no se aplica a su negocio, encuentre un ejemplo para otro negocio”.

NOTA: Si se usa una cámara, anime a los grupos a permitir que cada mujer, por turnos, tome una fotografía.

Pregunte si hay alguna duda.

4. Muestre a las mujeres como usar la cámara y déjelas practicar.

5. De a las mujeres unos cuantos minutos para reunirse en grupos antes de salir.



6. Détermine un lugar y una hora para que todos los equipos se reúnan una vez hayan terminado de tomar las fotografías o dibujar. Si solo se tiene una cámara, piense en alguna manera de compartirla.

7. Vayan a la excursión.

8. Después de la excursión, reúnanse con las mujeres por aproximadamente una hora, pregunte:

“¿Podría cada equipo mostrar sus fotografías y decir por qué las seleccionaron?”

“¿Como decidieron, como equipo, qué fotografías tomar?”

“¿Qué ideas nuevas tienen sobre gastos de su negocio?”

¿Qué Necesitamos Comprar? ¿Cuánto Costará?

Proposito: Permitir a las participantes decidir las necesidades específicas de su negocio en relación a cada uno de los ocho tipos de gastos de un negocio.

NOTA: Los negocios ya en funcionamiento pueden utilizar esta actividad para revisar los costos o determinar maneras de reducir gastos.

Tiempo: 1 hora y 30 minutos-2 horas.

Objetivo: Los cálculos financieros para el negocio planeado por las participantes empiezan en esta actividad. Ellas calculan lo que necesitan para iniciar y operar el negocio, y cuánto costará. Deben saber que esto es con-el fin de determinar si el negocio es productivo.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

8 afiches de "gastos de un negocio" (Ver pág. 67-84) Papel grande y marcador Cuadros de gastos de "arranque" y "opéración" (Ver pág. 88-89).

1. Lea esta actividad cuidadosamente y practique usando los cuadros para calcular los gastos de un negocio con el que esté familiarizada.
2. Piense sobre los gastos que habrá en el negocio planeado por las participantes. Calcule el precio de artículos específicos, con lo que estará preparada para ayudar a las participantes con los cálculos.
3. Las participantes que no saben leer ni escribir pueden tener alguna dificultad con los cálculos financieros. Fije tiempo para "descansos" con el fin de que no se fatiguen y jdeles mucho ánimo!

Pasos:

1. Pegue los ocho afiches de "gastos". Una vez más repase a los ocho tipos de gastos de un negocio. Dígales a las mujeres que en esta actividad determinarán los gastos para la idea de su negocio. Recuérdeles que mucho de esto consistirá en adivinar gastos y que no se preocupen si no tienen las cifras exactas. El objetivo principal de la actividad es aprender como calcular los gastos para su estudio completo.
2. Pida a las mujeres que recuerden la historia de los afiches. En el caso del segundo producto ¿cómo determinó la mujer los gastos de su negocio?
3. Recuerde a las participantes que primero ella determinó lo que necesitaba para iniciar el negocio y luego determinó lo que necesitaba para operarlo.
4. Pegue el cuadro de gastos de "arranque".

Notas:

Gastos de Arranque

RECURSOS	LO QUE NECESITAMOS	DONDE LO CONSEGUIMOS	CUANTO COSTARA
• Materiales	_____	_____	_____
• Transporte	_____	_____	_____
• Instalaciones	_____	_____	_____
• Trabajadores	_____	_____	_____
• Entrenamiento de trabajadores	_____	_____	_____
• Empaque	_____	_____	_____
• Promotion	_____	_____	_____
		TOTAL:	_____

5. Pida a las participantes determinar que necesitarán para iniciar el negocio. Para cada tipo de gasto détermine:

- ¿Qué necesitamos? <Y cuánto?
- ¿Dónde lo podemos conseguir?*
- ¿Cuánto costará?;

*Las participantes pueden querer contribuir con algo, tal como un balde, al negocio, con el fin de que puedan bajar los costos. Aun si no tienen que comprar un artículo específico, ayúdeles a comprender que éste tiene un valor y-que es parte de la inversión en su negocio.

6. Escriba las respuestas (en palabras o símbolos) en el cuadro y calcule los gastos totales de arranque.

7. Ahora, pida a las participantes que determinen el costo de operar el negocio. Pregunteles:

“¿Cuántos artículos harán en un ciclo de producción? Recuerde: Un “ciclo de producción” es el periodo de tiempo necesario para producir una “tanda” de artículos.

8. Luego use el cuadro para calcular los gastos: primero, para un ciclo de producción y segundo, para un año de operación.

NOTA: Las participantes deben considerar su trabajo como un gasto. Haga que calculen un salario por hora y luego lo multipliquen por el número de horas trabajadas.

Gastos de Operacion

RECURSOS	LO QUE NECESITAMOS	DONDE LO CONSEGUIMOS	CUANTO COSTARA PARA UN CICLO	CUANTO COSTARA PARA UN AÑO*
• Materiales	_____	_____	_____	_____
• Transporte	_____	_____	_____	_____
• Instalaciones	_____	_____	_____	_____
• Trabajadores	_____	_____	_____	_____
• Entrenamiento de trabajadores	_____	_____	_____	_____
• Empaque	_____	_____	_____	_____
• Promotion	_____	_____	_____	_____
• Pago de préstamo	_____	_____	_____	_____
			TOTALS:	_____

*Costos anuales=costo de un ciclo multiplicado por el número de ciclos en un año.

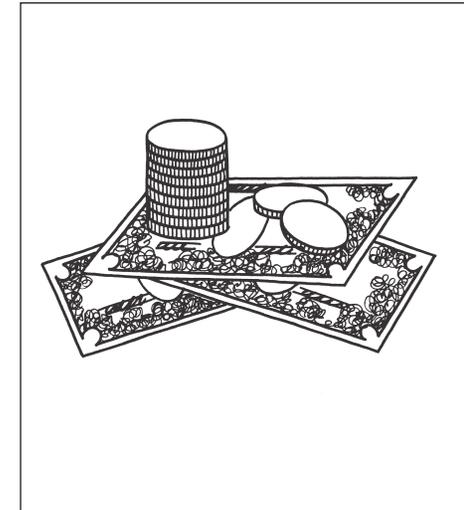
9. Complete el cuadro de Gastos de operacion:

10. Diga a las participantes que además de calcular los gastos de "arranque" y "operacion", es una buena idea planear un pequeño fondo de reserva para reparaciones, reemplazos o gastos imprevistos. Discuta cuánto creen que necesitan como "reserva" para su negocio.
 NOTA: En términos comerciales, su "reserva" puede ser considerada como una "asignación" para depreciación.

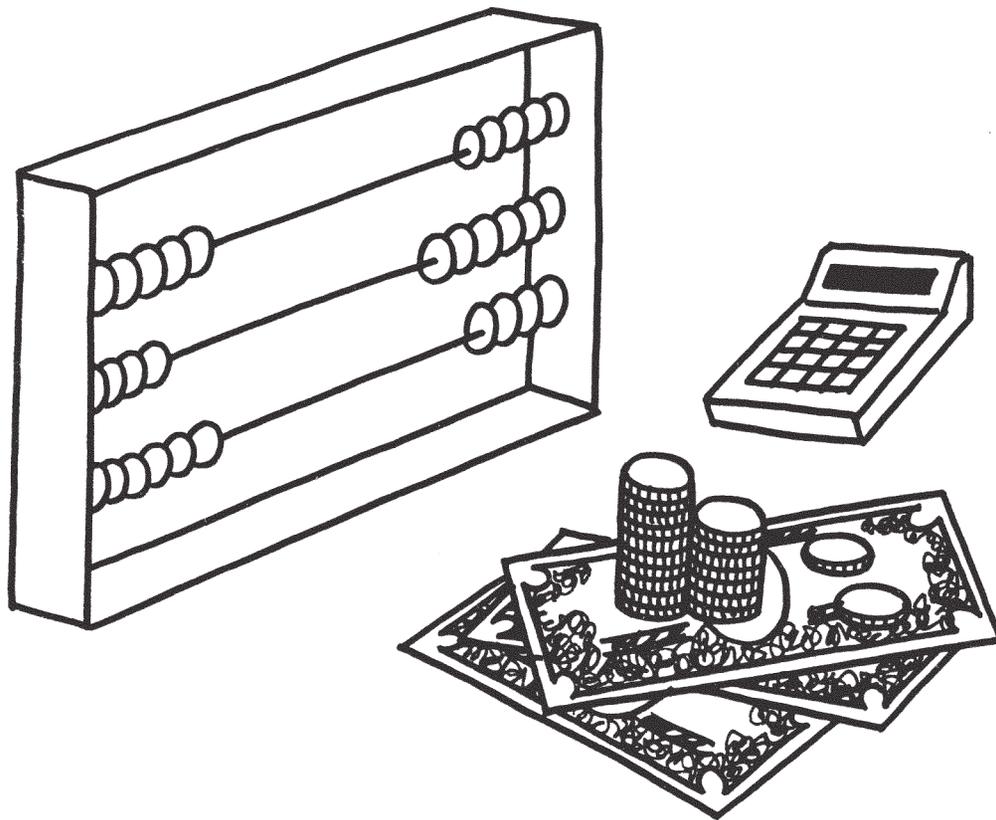
11. Ahora, señale el afiche "Dinero". Pida al grupo que piense en el dinero que tienen para el negocio.
 "¿Cuánto dinero tienen? ¿Cuánta necesitarían pedir prestado para iniciar el negocio y empezar a operar?" Donde pueden conseguir un préstamo, si lo necesitan?
 "¿Cuáles serían los intereses?" (Diga a las participantes que los pagos del préstamo sobre, el principal y los intereses deben incluirse en "gastos").

12. Guarde los cuadros y la información sobre préstamos. Los necesitará en el Paso seis.

13. Para finalizar la sesión, felicite al grupo por todo su arduo trabajo!



Paso Cinco: Calcular el Ingreso por Ventas



5

Venta de un Producto o Servicio

Proposito: Presentar a las participantes la clase de decisiones que necesitan tomar para la venta de su producto o servicio.

NOTA: Los negocios ya en funcionamiento pueden utilizar esta actividad para determinar fallas o problemas en sus prácticas de ventas.

Tiempo: 1 hora y 30 minutos

Objetivo: Las participantes ya han pensado sobre la producción y la operación del negocio. También se les debe dar atención cuidadosa a las ventas. En la mayoría de los casos, los negocios tienen opciones en cuanto a qué cantidad vender, a qué precio, cuánto y donde. Estas decisiones influyen mucho en el ingreso por ventas. Esta actividad presenta puntos sobre decisiones en cuanto a ventas que las mujeres deben tomar en cuenta al planear su propio negocio.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

“Historia de Rhoda” e “Historia de Zenab” (Ver pág. 92/93)
Instrucciones de “La Vendedora de tela” (Ver pág. 94).

1. Prépare la representación sobre una mujer que compra y vende tela (Ver instrucciones en la pág. 94).

Pasos:

1. Muestre el afiche del Paso cinco. Explique que esta actividad trata de decisiones que deben ser tomadas para la venta de un producto o servicio.
2. Dígales a las mujeres que esta historia es sobre Rhoda, una mujer como ellas que tenfa su propio negocio.
3. Lea la historia.



Historia de Rhoda

Un día, Rhoda decidió vender verduras en el mercado como sus amigas. Con 50 monedas que tenía ahorradas compró 50 papas en una finca cercana a 1 moneda cada una. Decidió vender las papas a 2 monedas cada una.

Encontró una mesa vacía y colocó allí sus papas para que la gente las comprara. Sus amigas le dijeron que el hombre dueño de la mesa del puesto, vendría a cobrar en la tarde. Ella pensó que vendería todas sus papas y le pagaría al hombre de la ganancia de 100 monedas.

Para la tarde, Rhoda había vendido todas sus papas. Su precio de 2 monedas cada una era tan bajo que todos querían comprarle a ella. Obtuvo 100 monedas de sus ventas.

Luego el hombre vino a cobrar por el uso de la mesa y dijo que el costo era de 100 monedas. "¡Eso es todo lo que gané hoy!" dijo Rhoda.

Le dio las 100 monedas y se fue a su casa sin dinero. Había perdido las 50 monedas de sus ahorros y perdió las 50 monedas que había ganado.



4. Después de contar la historia, pregunte a las mujeres:

"¿Cuál fue el problema de Rhoda?"

"¿Qué debió haber hecho?"

"¿Qué habría sucedido si Rhoda hubiera valorado sus papas en 3 monedas cada una?"

"¿Qué hubiera sucedido si el hombre hubiera pedido 150 monedas por la mesa?"

"¿En qué cosas necesitaba Rhoda pensar cuando inició su negocio?"

Si las mujeres no señalan estas ideas, sugiera:

¿Cuántas papas comprar? ¿Cuántas papas podn'a vender? ¿Qué otros gastos tendr'a? ¿El precio de las papas de otros vendedores?

5. Lea la historia de Zenab.

Historia de Zenab

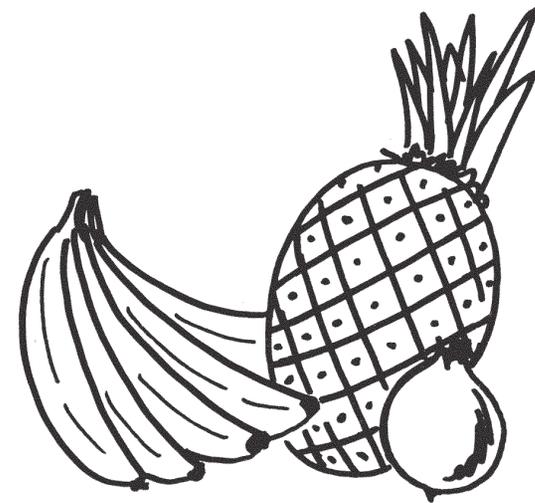
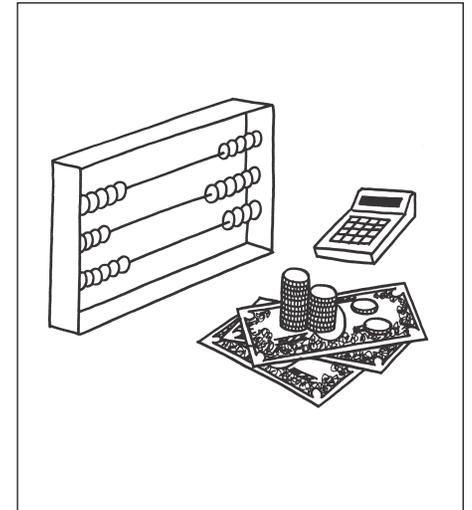
Zenab decidió que quería vender algunas fruta. Se pregunto ¿Cuánto cuesta iniciar un negocio de frutas? Fue donde el ganjero y le preguntó cuánto le costaría comprar 50 frutas. Luego fue donde el hombre de las mesas de puesto del mercado y le preguntó cuánto le costaría una meas per un día. Finalmente, fue al mercado y visitó otros vendedores de frutas para ver qué clase de frutas tenían y cuánto cobraban por cada una. Ahora, tnía suficiente información para responder a la pregunta: ¿Cuáles serán mis gastos?

Ahora, ella pensó: ¿Por cuánto debo vender la fruta? ¿Cuánto puedo vender en un día?

Volvió al mercado. Se paró cerca de las mesas de frutas y contó la gente que pasaba. Juego contó cuántas personas compraban la fruta. Decidió que la gente compraría su fruta si la vendía en el mercado.

Se fue a su casa y anotó sus gastos y su posible ingreso. Calculó cuántas frutas tendría que vender, a qué precio para tener ganancias.

Al día siguuiete, compró su fruta y empezó su negocio.



6. Pida a las mujeres que discutan:
 - “¿En qué se diferencian Zenab y Rhoda?”
 - “¿Es probable que Zenab tenga más éxito que Rhoda?” <;Por qué o por qué no?”
 - “¿Qué decisiones tomó Zenab antes de vender la fruta?”
 - “¿Qué aprendió de Rhoda y Zenab que es importante al pensar sobre la venta de su producto o servicio?”
7. Ahora presente la obra de teatro sobre la mujer que compraba y vendía tela.
8. Después de la representación, pregunte al grupo:
 - “¿Cuánto pagó la mujer por cada pieza de tela?”
 - “¿Cuánto en total?”
 - “¿Le quedó algún dinero?”
 - “¿Por cuánto vendió la tela?”
 - “¿Cuál fue su ganancia?”
9. Luego, pregunte a las participantes cuánto ganó la mujer en realidad:
 - “¿Cuáles fueron sus gastos?” (Ejemplos: transporte para comprar la tela, horas de su tiempo comprando y vendiendo, y renta en el puesto del mercado).
 - “¿Por cuánto fueron esos gastos?”
 - “Reste estos gastos del precio de venta de la tela. Compare esta cantidad con la que ella pagó por la tela.”
 - “¿Ganó o perdió dinero?”
10. Al final, pregunte a las participantes:
 - “¿Como pudo la mujer haber tenido una ganancia (o ganar más)?”

Discuta maneras de reducir gastos, o la necesidad de encontrar otro negocio.

INSTRUCCIONES

La Vendedora de Tela

En este drama, una mujer de negocios comprará a un vendedor alguna tela y luego la venderá en su puesto en el mercado. Dos clientes llegan a comprar.

Los cuatro actores en el drama son:

Una Vendedora de Tela quien tiene 2 piezas de tela para vender. No puede cobrar más de 3 monedas por cada pieza. ;

Una Mujer de Negocios, quien tiene 4 monedas. Dibe comprar alguna tela y decidir cuánto cobrar por cada pieza cuando las venda en su puesto en el mercado.

Dos Clientes, con 4 monedas cada uno para comprar alguna tela.

El drama sucede así:

La vendedora de tela decide cuánto cobrará por cada pieza de tela (no más de 3 monedas cada una).

La mujer de negocios va donde la vendedora de telas a comprar la tela. Puede regatear con la vendedora si esta es la costumbre de su país.

La mujer de negocios va luego al puesto en el mercado y trata de vender sus piezas de tela”

Dos clientes llegan a examinar y comprar su tela. Cuando finalizan la compra, el drama termina.”

NOTA: En cualquier momento las mujeres que están viendo el drama pueden dar sugerencias sobre la fijación de precios.

¿Qué Cantidad Podemos Vender y por Cuánto?

Proposito: Capacitar a las mujeres para proyectar el ingreso por ventas del negocio que planean.

NOTA: En el caso de negocios ya en funcionamiento, use esta actividad para reevaluar la competencia y los precios actuales.

Tiempo: 2 horas

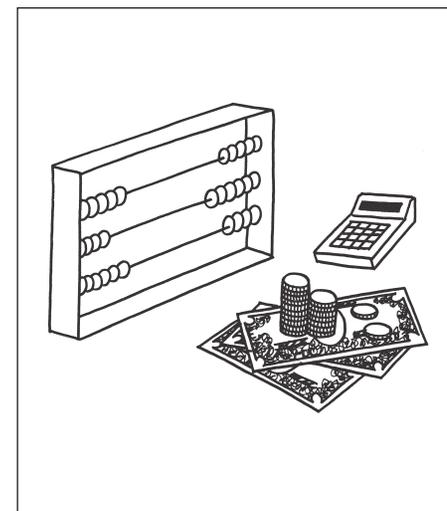
Objetivo: La actividad del Paso cuatro, "¿Qué necesitamos comprar? ¿Cuánto costará?" involucra a las mujeres en el cálculo de los gastos de su negocio. Esta actividad presenta el siguiente cálculo financiero que se debe hacer al administrar un negocio, calcular el ingreso por ventas. En la actividad, las participantes fijan un precio para su producto o servicio y hacen una proyección de su ingreso diario, semanal y mensual.

Preparación Para La Sesión:

Materiales:

Afiches de Precio y Competencia (Ver Pág. 99 y 101 para las muestras).

"Cuadro de costo más ganancia" y "Cuadro de ventas" dibujado en papel grande (Ver pág. 96-97).



1. Antes de la sesión, mire los afiches de muestra de "precio y competencia". Si cree que sus participantes entenderán los símbolos, use estos afiches (o copias de estos) en su reunión. Si no, haga que un artista local dibuje símbolos apropiados para su grupo.
2. Practique completando el "Cuadro de costo más ganancia" y el "Cuadro de ventas" para un producto que le sea familiar. Piense sobre el precio que las participantes podrían fijar para su artículo, basándose en lo que usted sabe de los precios actuales o lo que usted piensa que la gente estaría dispuesta a pagar. Sea realista.
3. Dé "descansos" y estímulo con el fin de que las participantes no se desanimen con los cálculos financieros.

Pasos:

1. Diga a las participantes que calcular las ventas es la parte riesgosa de un negocio. Es posible determinar los gastos con bastante exactitud. Pero el volumen de ventas siempre será una estimación. Esta actividad les ayudará a ser realistas sobre su proyección de ventas. Si sobre-estimamos las ventas puede que escojamos un negocio que en realidad no es productivo.
2. Pegue los dos afiches de "Precio" y "Competencia". Recuerde a las mujeres que usaron ocho afiches para calcular los gastos de su negocio. Estos dos nuevos afiches muestran las cosas en que debemos pensar al calcular cuánto podemos vender: precio y competencia.

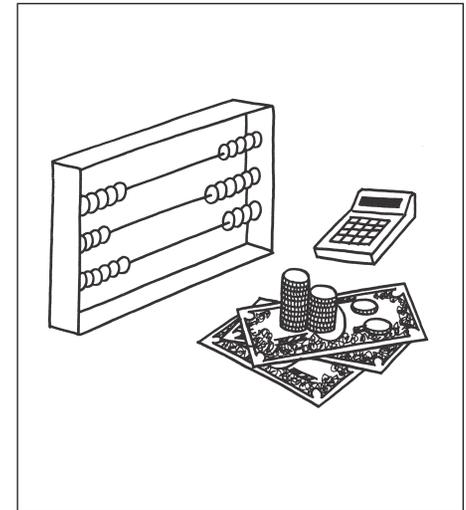
3. Señale el afiche de precio. Explique que fijar el precio de un producto debe ser una decisión muy cuidadosa. Pregunte:
 - “¿Cuánto dinero cobrarán por uno de los artículos que planean vender?” (Por ejemplo, ¿cuánto costaría una papa?).
 - “¿Cómo decidió este precio?”
 - “¿Pueden los clientes pagar esta cantidad?”
4. Diga a las participantes que “Costo más Ganancia” es un método que muchas empresas usari para fijar el precio. Use el cuadro para ayudar a las participantes a fijar su precio.
5. Tome un descanso.
6. Ahora muestre el afiche sobre “Competencia”. Indique que es indispensable conocer a nuestra competencia para calcular nuestro ingreso por ventas. Discuta:
 - “¿Quiénes son sus competidores?”
 - “¿Qué saben de ellos?”
 - “¿Cuánto cobran por artículo?”
 - “¿Cuánto venden cada día? (¿cada semana? icada mes?)”
 - “¿Tomaron en cuenta este precio al fijar el suyo?”
 - “Si su precio es:
 - (1) Más alto que el del competidor: ¿Por qué creen que la gente les comprará a ustedes?
 - (2) Más bajo que el del competidor: ¿Podrán tener una ganancia?”

COSTO MÁS GANANCIA = PRECIO

1. Enumere los gastos mensuales:
 - Materiales _____
 - Transporte _____
 - Instalaciones _____
 - Mano de obra/salarios _____
 - Empaque _____
 - Promotion _____
 - Pagos del Préstamo/Impuestos _____
 - Otros _____
 - Gastos totales _____
2. Señale el número de artículos que produce cada mes _____
3. Divida: $\frac{\text{GASTOS (total del \#1)}}{\text{ARTICULOS (\#2)}} = \text{COSTO POR ARTICULO}$
- EJEMPLO:

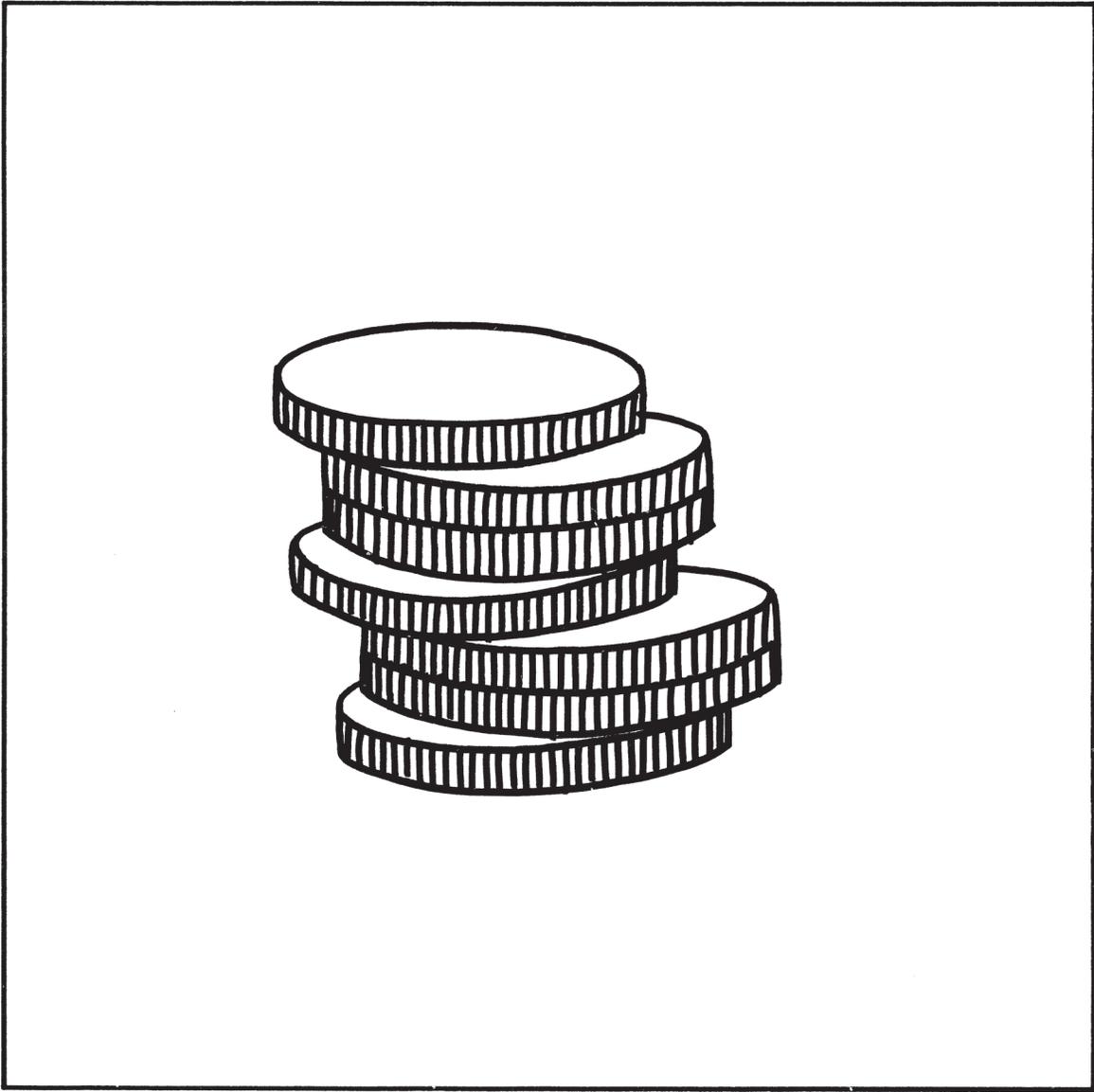
$$\text{Gastos: } \frac{100 \text{ monedas por mes}}{20 \text{ artículos}} = 5 \text{ monedas por artículo}$$
4. Discuta: ¿Cuánto sumo al costo de cada artículo como mi ganancia? ¿Cuál es una cantidad razonable para sumar como ganancia? ¿Cpmo sé si esto es razonable?
 NOTA: Las pruebas de mercado son una buena manera de averiguar lo que los clientes están dispuestos a pagar.
5. Sume el COSTO POR ARTICULO y el MARGEN DE GANANCIA para cada artículo y así tiene su PRECIO DE VENTA de cada artículo.
 Ejemplo: 5 monedas + 1 moneda = 6 monedas por artículo

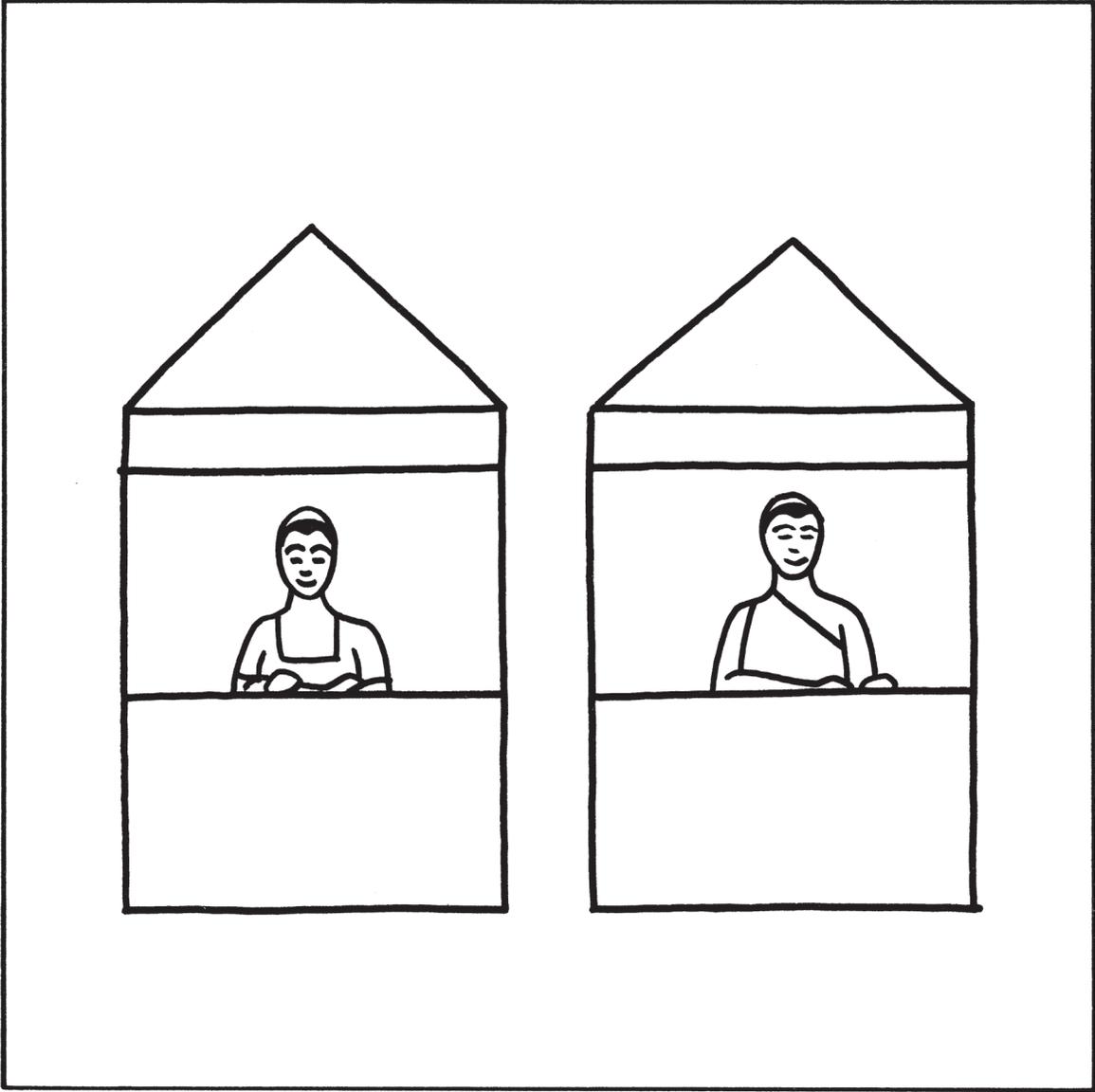
7. Pregunte a las participantes si desean cambiar su precio. Haga que se pongan de acuerdo en un precio de venta. (Recuérdelos que este es supuesto, y que durante el estudio completo tendrán más información en que fundamentar su decisión.)
8. Ahora, presente el "Cuadro de ventas" y trabaje con ellas anotando las cantidades para determinar el ingreso por ventas.



Graphique des Ventes			
UN DIA	Precio del artfculo	x # de artfculos vendidos	= Ingreso diario por ventas
	_____	x _____	= _____
SEMANAL	Ingreso diario por ventas	x # de dfas trabajados por semana	= Ingreso semanal por ventas
	_____	x _____	= _____
MENSUAL	Ingreso diario por ventas	x # de dfas trabajados por semana	= Ingreso semanal por ventas
	_____	x _____	= _____
ANUAL	Sume el ingreso mensual de 12 meses =		
	_____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ + _____ = _____		

9. Pregunte a las mujeres si tienen alguna pregunta o necesitan más explicaciones antes de pasar al paso siguiente.





COMPETITION

Paso Seis: Decidir ¿es el Negocio Una Buena Idea?



6



Como Calcular la Ganancia y el Flujo de Caja

Propósito: Presentar el concepto de “ganancia” y como se determina.

NOTA: Si las mujeres con negocios ya en funcionamiento comprenden bien “ganancia” y “flujo de caja”, pueden omitir esta actividad.

Tiempo: 1 hora.

Objetivo: Las mujeres en su programa no pueden darse el lujo de perder tiempo en un negocio riesgoso. Esta actividad les permite comprender que ganancia=ingreso por ventas menos gastos del negocio.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

3 boisas de dulce con 20 cada una “Historia con Afiches”
Papel grande y marcador Cuadro en blanco de “Flujo de caja” (Ver pág. 107)

Pasos:

1. Muestre el afiche del Paso seis. Explique que éste es el último paso al hacer un estudio de factibilidad. Las participantes determinarán ahora qué beneficios obtendrán del negocio y si merecen su tiempo y esfuerzo.
2. Divida a las mujeres en tres grupos. Dé a cada grupo una boisa de dulces. Dígales:
“Cada boisa fue comprada en el pueblo cercano por 100 monedas”. (Cambie esta cantidad para que sea apropiada para su localidad).
“Decidan por cuánto venderán cada dulce y que ganancia tendrán. Den sus razones para el precio”.
“Tienen 10 minutos para discutir y decidir”.

3. Pida a cada grupo que informe. Anote para cada grupo:

	PRECIO	INGRESO POR VENTAS	GASTOS	GANANCIA
Grupo 1	_____	_____	_____	_____
Grupo 2	_____	_____	_____	_____
Grupo 3	_____	_____	_____	_____

(Revise que sus cálculos sean correctos).

4. Discuta:

“¿Son distintas las cifras o son iguales? Si son diferentes, (por qué lo son?”

“¿Hay alguno de los grupos que en realidad está perdiendo dinero? (Por qué?”

“¿Qué aprendieron del ejercicio sobre los dulces?”

NOTA: Asegúrese de que ej grupo discuta otros gastos además de las 100 monedas gastadas en la compra de los dulces, tales como: transporte, empaque, mano de obra y otros.

5. Ahora, presente de nuevo la Historia con los afiches. Lea y muestre los afiches de los #12-16. Escutan. Conteste las preguntas que tengan las mujeres.

6. Pregúnteles:

“¿Qué creen que las mujeres de la Historia deben hacer con sus ganancias? (después de 3 meses, 6 meses, un año)”.

(NOTA: Hable sobre la importancia de ahorrar para gastos de emergencia y para reinvertir en el negocio).

7. Explique que además de determinar si podemos tener ganancia, debemos determinar cuándo la tendremos. Necesitamos conocer nuestro “flujo de caja”.*

8. Cuente la historia de la pareja que quiere comprar una cama. Al ir contando la historia, anote sus ganancias y gastos en el cuadro por mes.

*Para la explicación más detallada sobre “Flujo de caja”, vea la pág. 145.

¿Podemos Comprar una Cama?

Rosa, Pablo y sus hijos viven juntos en un pequeño pueblo. Les gustaría comprar una cama que cuesta 50 monedas. Deben averiguar si y cuando tendrán suficiente dinero para comprar la cama el año que viene.

INGRESO:

Rosa gana 20 monedas planchando, en los meses de enero, marzo, junio, agosto, octubre y diciembre. Anote 20 bajo los meses correspondientes en el cuadro

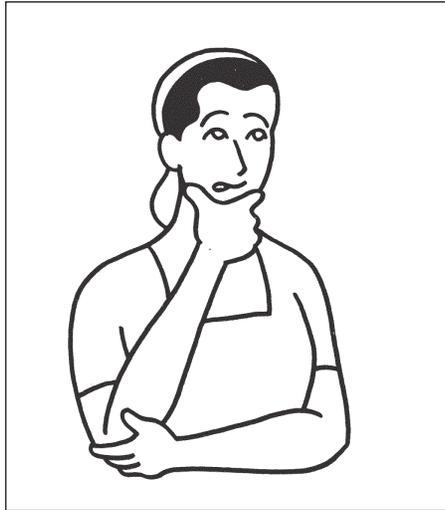
En mayo y septiembre, Pablo recibe 50 monedas por sus cosechas de verduras. Anote 50 bajo mayo y septiembre.

GASTOS:

Rosa y Pablo calculan que necesitan 10 monedas por mes para sus gastos. Anótelas en el cuadro para cada mes.

Ahora, sume los gastos (10 monedas por mes) íkra todo el año (120 monedas).

Reste los gastos (120) al ingreso (220), lo que mostrará que tienen 100 monedas de ganancia en el año.



9. Pregunte:

“¿Pueden Pablo y Rosa comprar la cama? (Si)

“¿Cuándo? (Ayude a las participantes a calcular cuánto les queda a Rosa y a Pablo por mes).

“¿Deben comprar la cama en junio? ¿agosto? (septiembre)? ¿Por qué o por qué no?

Si compran la cama en junio no tendrán suficiente dinero para los gastos de julio. Si la compran en agosto, gastarán todo su dinero. Discuta la importancia de guardar algún dinero para emergencias o gastos imprevistos.

10. Para finalizar, plantee este problema:

“Usted tiene una amiga que ha decidido vender huevos en el mercado.

Quiere estar segura de que no perderá dinero.” ¿Cómo explicaría usted la manera de calcular la ganancia?”

RECUERDE: ingreso por ventas menos gastos del negocio = GANANCIA

FLUJO DE CAJA

MESES	ENE.	FEB.	MARZ.	ABR.	MAYO	JUN.	JUL.	AGO.	SEPT.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
INGRESO POR VENTA	20		20		50	20		20	50	20		20	220
GASTOS	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
GANANCIA O PERDIDA ACUMULADA	10	0	10	0	40	50	40	50	90	100	90	100	100

NOTA: Esta es el formulario con las respuestas. Utilice un cuadro en blanco en su actividad y anote los números en éste al ir contando la historia.

CUADRO DEL FLUJO DE CAJA

MESES	ENE.	FEB.	MARZ	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INGRESO POR VENTA													
GASTOS													
GANANCIA OPERDIDA ACUMULADA													

¿Cuál Sera Nuestra Ganancia?

Proposito: Calcular las ganancias proyectadas para el negocio planeado por las participantes.

NOTA: En el caso de los negocios ya en funcionamiento, utilice esto para hacer una proyección de ganancias del primer al tercer año.

Tiempo: 1 hora

Objetivo: Esta actividad utiliza los primeros cálculos sobre gastos del negocio e ingreso por ventas para determinar la ganancia posible. Este cálculo es lo que los negocios llaman el "punto bajo". Un negocio debe ser productivo, salvo que esté subsidiado.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Cuadro de ganancias (abajo) Cuadro de gastos de arranque y gastos de operacion Cuadro de ingreso por ventas del Paso cinco.

Pasos:

1. Diga a las participantes que el objetivo de esta actividad es pronosticar si pueden tener una ganancia en el negocio que proponen.
2. Pegue los 3 cuadros anteriores sobre gastos e ingreso, y el "Cuadro de ganancias".



CUADRO DE GANANCIAS

	ANO 1	ANO 2	ANO 3
Ingreso Por Ventas	_____	_____	_____
Castos	_____	_____	_____
Canancias	_____	_____	_____

GASTOS

3. Los gastos son la primera información a ser anotada en el cuadro de su negocio. Muestreles los cuadros de “gastos de arranque” y “gastos de operación” que ellas desarrollaron en la última actividad del Paso cuatro sobre gastos. Anote esta información en el Cuadro de ganancias. Los “gastos de arranque” deben ser incluidos en los gastos del Año 1.

Si las mujeres planean pedir prestado dinero para iniciar un negocio, los pagos del préstamo (principal e intereses) deben ser sumados. Si las mujeres están utilizando su propio dinero para comenzar, ayúdelas a calcular cuánto les tomará cubrir esa inversión.

INGRESO

4. Ahora, presente la información del “Cuadro de ventas” del Paso cinco. Anote estas cantidades en el “Cuadro de ganancias”.

GANANCIA

5. Reste los gastos al ingreso por ventas en el cuadro para averiguar las ganancias. Ahora, pregunte a las mujeres:

“(Muestra el negocio una ganancia? (Cuándo?”

“Si hay pérdida, (hay alguna forma de que el negocio sea productivo?”

Aquí hay algunas ideas para discutir:

- Pedir dinero prestado para cubrir algunos gastos
- Vender más productos
- Vender cada producto por un precio más alto

“(Constituye el negocio una buena idea en términos del dinero que ustedes pueden hacer?”

NOTA ESPECIAL: Los participantes pueden sentirse desanimados si no ven un beneficio inmediato. Sin embargo, algunas buenas ideas de negocios puede tomar más tiempo para obtener un beneficio, especialmente si usted tiene grandes costos en el principio. Por ejemplo, usted podría tener que comprar una gran cantidad de tela con el fin de hacer vestidos para vender. La tela es más barata si usted compra una gran cantidad. Pero le podría tomar más de un año el vender todos los vestidos hechos con la tela. Por lo tanto, le tomaría más de un año tener una ganancia. En el estudio de factibilidad real, las participantes calcularán con más cuidado cuáles serán los gastos y el ingreso por ventas de cada mes.

¿Cuáles Otros Beneficios son Importantes?

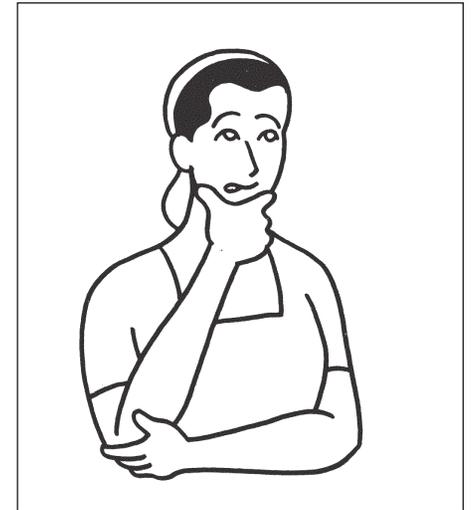
Propósito: Discutir otros beneficios del negocio, para las participantes, sus familias y comunidades. TIEMPO: 30 minutos

Objetivo: Un negocio debe ser viable económicamente. No obstante, hay otros beneficios que las mujeres pueden querer obtener del negocio, tales como trabajar con otras mujeres o hacer que un producto alimenticio necesario esté a disposición de la comunidad.

Preparación Para La Sesión:

Materiales:

Ideas de las participantes sobre beneficios, del Paso uno
"Cosas a considerar al determinar ideas de negocios" (pág. 48)



Pasos:

1. Pida a las mujeres que recuerden las cosas que eran importantes para ellas cuando estaban eligiendo la idea de un negocio en el Paso uno. Si ellas no recuerdan algunos puntos, agréguelos.
2. Divida a las participantes en tres grupos. Pida a cada grupo que discutan por unos diez minutos:
“(Puedo obtener lo que esperaba en este negocio, para mí misma, mi familia, mi comunidad?”
3. Haga que una integrante de cada grupo resuma la discusión. Si el negocio no llena sus expectativas, pregúntele si hay maneras en que se pueda modificar la operación del negocio.
4. Continúe con la siguiente actividad, sin hacer pausa alguna.

¿Es el Negocio una Buena Idea?

Proposito: Capacitar a las mujeres para decidir si realmente desean dedicarse al negocio que han estado estudiando.

NOTA: En el caso de los negocios ya en funcionamiento, utilice esta actividad para decidir si las participantes piensan que vale la pena seguir con el negocio, como puede ser este mejorado, o si deben considerar otras opciones de negocios.

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: Esta actividad les da a las participantes la oportunidad de pensar sobre las ganancias y otros beneficios del negocio planeado, y decidir "sí" o "no".

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Cuadros de las actividades anteriores del Paso 6
Papel grande para cubrir parte de la pared, del piso o terreno
Lápices o crayones

Pasos:

1. Recuerde a las mujeres que han examinado los beneficios económicos y sociales del negocio en que han venido trabajando durante los seis pasos. Revise con ellas estos beneficios. Aunque alguna información ha sido supuesta, deben decidir si creen que vale la pena o no dedicarse a ese negocio en que han pensado.
2. Pídale que alzen sus manos y voten:
Si, pienso que es una buena idea.
No, pienso que no es una buena idea.
3. Haga que las mujeres discutan "por qué" o "por qué no", votaron por la idea.
4. Discuta hasta que el grupo se ponga de acuerdo sobre si están o no a favor de la idea del negocio.
NOTA: En el estudio de factibilidad real, pueden decidir si estudian la idea de este negocio u otra. Por lo tanto, en este momento, no están comprometidas realmente a iniciar un negocio específico. No obstante, basadas en la información que tienen, deben decidir si están a favor o en contra de la idea del negocio.
5. Ya que ésta es la última actividad, dígameles que a usted le gustaria que ellas manifestaran como se sienten sobre el programa de entrenamiento y que se diviertan mientras lo hacen. Pida a cada una que dibuje algo en la misma hoja grande de papel que represente lo que siente. El grupo hará un "mural" entre todas juntas.
6. Cuando hayan terminado, haga que las mujeres caminen alrededor y miren el trabajo de las otras. Luego, haga que cada mujer explique su dibujo.
7. Fije una hora y un lugar para reunirse con el fin de iniciar el estudio de factibilidad real.



Parte Dos: Haciendo un Estudio de Factibilidad

Las participantes han aprendido sobre un estudio de factibilidad y como hacer uno. Ahora pondrán sus conocimientos y sus aptitudes en acción. Realizarán su propio estudio de factibilidad. Esta sección incluye actividades y pautas para planificar el estudio, reunir información y analizarla. Al final del estudio, las mujeres serán capaces de decidir: ¿debemos seguir adelante con el negocio?



Sugerencias para la Facilitadora

Durante el estudio, el grupo hará muchas visitas y muchas preguntas. Esta sección le da a la facilitadora ideas sobre como mantener en alto el espíritu del grupo y evitar problemas mientras las mujeres reúnen y entregan su información.

Hay sugerencias de logística, celebración de reuniones y registros de información. El apoyo y el estímulo de parte de la facilitadora son esenciales para un estudio de factibilidad exitoso.



Ayudàndoles a Ayudarse a si Mismas

Su papel durante el estudio de factibilidad es muy aätivo. Usted debe ser administradora, organizadora, persona-recurso, investigadora y soluc-ionadora de problemas.

El estudio puede llevarse de träs semanas a dos meses, dependiendo de cuánto tiempo tengan las mujeres. En Honduras, dos grupos de mujeres de comunidades rurales realizaron su estudio en solo träs semanas, pero trabajaron dos o träs tardes cada semana. En Peru, un grupo de mujeres trabajaron en el estudio solo una vez a la semana y les tomó mucho más tiempo terminar su estudio de factibilidad.

La movilidad es la parte más importante en un buen estudio de factibilidad. Cada persona debe estar dispuesta a ir a otras comunidades a visitar negocios similares o a hablar con los proveedores de los materiales que puedan necesitar. El encontrar transporte es esencial.

Los grupos de Honduras y Peru decidieron que todas las intégrantes del grupo hicieran cada visita juntas. Otra forma de trabajar es dividir al grupo y recolectar diferentes clases de información. Usted deberá ayudar al grupo a decidir como desea trabajar. Si todas participan en cada visita el transporte puede ser más difícil. Pero esto desarrolla la solidaridad y le permite a todas aprender sobre todos los aspectos de un negocio.

Su trabajo consiste en ayudar a conseguir citas para las mujeres, hacer arreglos para su transporte, y darles ideas de con quién hablar y Nie donde conseguir su información. En, algunos casos, necesitará un experto en un área, especffica que le ayude al grupo a determinar donde p&uscar la información y qué preguntas hacer.

Al ir progresando el estudio, usted verá lo bien que cooperan las mujeres y lo bien que podrán trabajar juntas en un negocio. Algunas j pueden no estar contentas y desear no participar más en el trabajo. Su trabajo es ayudarles en los momentos difíciles y a resolver sus propios l problemas. Entre más cosas puedan hacer por sf mismas, más aprenderán sobre el manejo de un buen negocio.

Hay un proverbio chino que representa esta idea:

“Dé un pescado a una persona y comerá por un día;

Enséñele a pescar y comerá toda su vida”.

Este es su trabajo: ayudar a las mujeres a ayudarse a si mismas.



Notas:

Fijando el Horario

Antes de empezar el estudio, usted hará un plan y un horario con su grupo (Ver "Obteniendo la información que necesitamos"). Es importante incluir:

- "¿Qué cosas necesitamos averiguar?"
- "¿Dónde iremos para averiguarlas?"
- "¿Con quién hablaremos?"
- "¿Qué preguntas haremos?"
- "¿Cuándo lo haremos?"
- "¿Quién lo hará?"

Si bien usted desea trabajar sobre la información paso a paso, algunas veces esto puede no ser posible. La gente con la que usted necesita hablar puede no estar disponible exactamente cuando usted quiere hablar con ellos. Algunas veces varias fuentes de diferentes clases de información pueden estar ubicadas en la misma comunidad. Será más fácil hacer una sola visita allí y obtener los distintos tipos de información al mismo tiempo.

Constantemente necesitará evaluar:

- "¿Qué información tenemos?"
- "¿Qué otra información necesitamos?"
- "¿Con quién más debemos hablar?"

Deberá revisar su horario y su plan de vez en cuando



Telebraciones de Reuniones Durante el Estudio

durante el estudio, reuniones semanales ayudarán a mantener el espíritu y el impulso de su grupo. Asimismo es útil celebrar reuniones antes y después de cada visita para recopilar información, si estas visitas están programadas en un momento diferente al de las reuniones semanales. Las mujeres deben decidir cuando se van a reunir y con qué frecuencia. Pero estímúelas a reunirse con la frecuencia necesaria para que no pierdan interés en el estudio.

En las reuniones del grupo, usted deberá revisar el horario y el plan, y algunas veces necesitarán hacer modificaciones. Por ejemplo, el grupo puede reunirse con alguien que sugiera una visita con una persona con la que usted no había planeado reunirse.

Las reuniones cortas antes de las visitas ayudarán a las mujeres a prepararse para sacar lo más posible de estas visitas. En este momento, usted debe hablar sobre:

- ¿Por qué estamos haciendo estas visitas hoy?
- ¿A quién estamos visitando?
- ¿Qué preguntas debemos hacer?
- ¿Cuál fue nuestra experiencia en la última visita?
- ¿Qué debemos acordarnos de hacer, o no hacer, en esta reunión?

Las mujeres deben reunirse de nuevo, de ser posible, al final de la actividad de cada día. En este momento, las integrantes del grupo deben comunicar la información que han averiguado. También pueden hablar sobre cualquier problema o sobre sugerencias para mejorar trabajo futuro en el estudio. Las mujeres pueden tener ideas sobre cómo ayudarse entre sí a resolver problemas. Pueden tener otras inquietudes que comunicar. Antes de que la reunión termine, es importante registrar toda la información que el grupo ha averiguado ese día.

Hacer Interesante las Reuniones

Si se reúnen con frecuencia, las mujeres pueden aburrirse un poco si cada reunión se hace de la misma manera. Trate de pensar en formas de variar el reporte de la información.

Por ejemplo, las mujeres podrán actuar en una pequeña representación sobre lo que ha ocurrido durante el día -repetiendo las preguntas que hicieron y las respuestas que recibieron-. Esto podría hacer que el trabajo fuese más divertido. Y es importante disfrutar el trabajo.

Asegúrese de preguntar a las mujeres cada cierto tiempo:

- ¿Cómo se sienten con el trabajo?
- ¿Tienen alguna preocupación o inquietud en particular?
- ¿Qué están disfrutando más? (Por qué?)
- ¿Qué están aprendiendo?
- ¿Qué les gustaría cambiar?



Si las Mujeres Faltan a una Reunion

De vez en cuando algunas mujeres no podrán venir a una reunion. Haga énfasis en que las reuniones son muy importantes. Hable con lai otras mujeres sobre qué hacer acerca de eso.

Cuando el grupo se reúna por primera vez, las integrantes pueden establecer reglas para manejar la situation. Puede requerir recordarles esas reglas ahora.

Registrando la información

Las mujeres recopilarán una gran cantidad de information durante el estudio. Es importante tej ner un sistema para registrar esta information con el fin de que sea fácil de encontrar y usar.

Aquf hay un sistema que ha trabajado bien para otros grupos. Después de cada visita para conseguir information, anoten lo que se ha aprendido. El formulario de muestra en la pág. 119 puede ser usada o usted podria querer hacer una propia. La recopilaci6n de los formularios — una para cada persona o lugar visitado — suministrarán un “diario” del estudio.

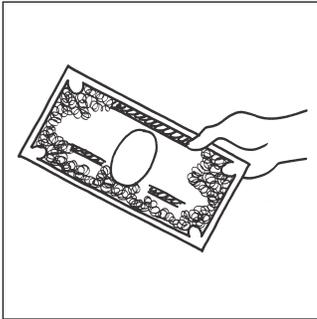
Si hay mujeres en el grupo que sepan escribir, pida voluntarias para registrar la information. Mantenga la information en un lugar seguro, porque la necesitará en la próxima section de este manual.

Formulario de Información para el Estudio de Factibilidad

Visitamos (lugar): _____ Fecha: _____

Nos reunimos con (nombre y título):

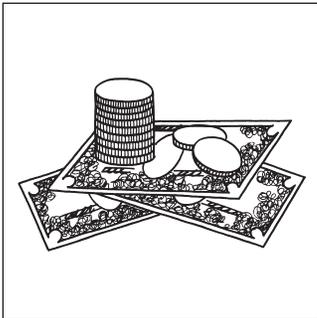
Averiguamos:



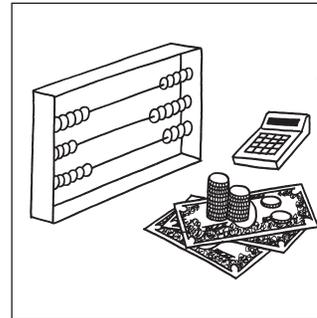
Estas personas comprarán nuestro producto o servicio:



¿Como operará el negocio?:



Los gastos del negocio incluirán:



El ingreso por ventas puede ser:

Adjunte cualesquiera estimado de costos u otra información por escrito al formulario.

Nombre de la persona que recopila la information

Obteniendo la Información que Necesitamos

Las siguientes cuatro actividades pueden ser usadas en una reunión de 3-4 horas para capacitar a un grupo con el fin de que planee su estudio de factibilidad.

Antes de la reunión planeada, revise las “Sugerencias para la facilitadora”. De esta forma usted estará preparada para ayudar a las participantes a decidir que necesitan averiguar, como y cuando.



Seleccionar un Negocio Para Estudiarlo

Proposito: Completar el primer paso al hacer un estudio de factibilidad: "Escoger un servicio o producto que vender".

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: En el estudio de factibilidad real, las participantes siguen los mismos seis pasos que en el entrenamiento. Esta actividad les permite reevaluar las opciones de negocio que han determinado anteriormente y seleccionar una a la que les gustaria dedicarse.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Cuadro de los seis Pasos (Ver pág. 32).

Pasos:

1. Diga a las mujeres que éste es un día importante. Han realizado muchas actividades aprendiendo como hacer un estudio de factibilidad. Es el momento de empezar con él de verdad.
2. Présente el cuadro de los "Pasos" y pídale a las integrantes del grupo que explique cada paso, uno por uno.
3. Ahora, el grupo está listo para comenzar con el "Paso Uno: Escoger un servicio o producto que vender".
4. Revise la lista entera de ideas que ellas desarrollaron en la actividad final del Paso uno (ver pág. 51-52). Aunque estén entusiasmadas con la idea en la que han trabajado al aprender los pasos, deben volver a examinar las viejas ideas simplemente para asegurarse que hicieron la mejor selección.
5. Pídale que voten levantando sus manos por el negocio que deseen estudiar.
NOTA: Si tiene más de una facilitadora y un grupo de al menos 16 personas, podrán decidir escoger dos ideas para estudiar.
6. Si hay un empate, o fuertes diferencias de opinion, discuta los "pro" y los "contra" de la idea, hasta que el grupo se ponga de acuerdo.

¿Por Qué es Importante Planificar?

Proposito: Definir los elementos importantes de un plan. TIEMPO: 30 minutos

Objetivo: El hacer un estudio de factibilidad implica pensar hacia adelante, sobre qué información obtener y como funcionará un negocio en un periodo de uno a tres años. Esta actividad sienta las bases para “pensar hacia adelante”, al determinar por qué la planificación es importante y qué implica ésta.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Cuadro de los seis Pasos

Pasos:

1. Muestre de nuevo el cuadro de los “Pasos”. Recuerde al grupo que han completado el Paso uno. Es ahora el momento de planear como realizar los otros pasos. Pero primero es importante hablar sobre como hacer un plan.
2. Diga a las mujeres que:
Hacer un plan es muy importante antes de iniciar un proyecto.
Al confeccionar un plan, haga varias cosas:
 - Haga una lista de sus recursos
 - Décida qué debe hacerse y en qué orden
 - Décida quién lo hará y cuándo.
3. Ayude a las mujeres a comprender la planificación utilizando un ejemplo personal, tal como hacer té o café. Preguntele al grupo:
“¿Qué recursos necesitan?”
“¿Qué tareas (o pasos) deben realizarse al hacer té o café?”
“¿Qué pasos deben seguirse primero, segundo etc.?” “(Quién hará qué y cuándo?”
4. Pida a las mujeres que den otros ejemplos de planificación en sus vidas, tales como celebraciones familiares o comunales, excursiones y otros.
5. Concluya la actividad, preguntando:
“¿Por qué es importante planificar? (Qué sucede si no planificamos bien?”

Planificación de Nuestro Estudio de Factibilidad

Proposito: Preparar un plan para hacer un estudio de factibilidad. TIEMPO: 2 horas

Objetivo: Esta actividad les permite a las participantes decidir qué información necesitan para su estudio de factibilidad y como obtenerla.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Cuadro de los seis Pasos (Ver pág. 32)
8 afiches de los "Gastos de un negocio" (Ver pág. 69-84)
2 afiches de "Ingreso por ventas" (Ver pág. 99 y 101)
Un calendario grande

Pasos:

1. Pegue el Cuadro de los seis Pasos y los 10 afiches. Diga a las participantes que estos afiches les ayudarán a recordar la información que necesitan averiguar para su estudio.
2. Divida a las mujeres en 4 grupos y asigne un paso a cada grupo.
GRUPO 1 PASO 2: Averiguar si la gente comprará el producto o servicio.
GRUPO 2 PASO 3: Determinar como operará el negocio.
GRUPO 3 PASO 4: Calcular los gastos del negocio.
GRUPO 4 PASO 5: Calcular el ingreso por ventas.
3. Pida a cada grupo que discuta:
"¿Qué necesitamos averiguar para nuestro paso?"
"¿Como podemos averiguar esta información?"
4. Visite cada grupo mientras trabajan para prestarles ayuda si lo necesitan. Deles unos 20 minutos para discusión. Haga que cada grupo escoja a alguien para presentar sus ideas.
5. Cuando la discusión en pequenos grupos parezca haber terminado, haga que los grupos presenten sus informes uno por uno. Después de cada presentación, pregunte si hay otras ideas de lo que las participantes deben averiguar y como.

6. Después de las presentaciones, muestre al grupo el calendario. Explíqueles que ahora a usted le gustaría que decidieran qué visitas harán Hcuándo. Haga énfasis en que podrían encontrar información para más de un paso en una sola visita. Pregúnteles:

“¿Qué información les gustaría averiguar primero?”

“¿Donde irán?”

“¿Cuándo?”

“¿Quién participará?”

7. Anote la primera visita en el día correspondiente del calendario. NOTA: En grupos con personas que sepan leer y escribir, usted puede Hmfeccionar un horario por escrito para varias visitas durante las siguientes semanas.

8. Asimismo, decida con qué frecuencia se reunirá su grupo para discutir la información que averiguen y para mantener un sentimiento de lpiidad durante el estudio de factibilidad.

9. Al final de la actividad, asegúrese de que todas tienen claro la fecha y la hora de la primera visita.



Obtener Información de los “Expertos”

Proposito: Practicar entrevistando expertos y funcionarios con el fin de reunir información para el estudio de factibilidad. TIEMPO: 1-2 horas

Objetivo: En su estudio de factibilidad, las mujeres necesitarán hablar con “expertos” y funcionarios en su comunidad. En algunos casos, pueden tener poca experiencia en hacer contacto con personas, particularmente hombres, a ese nivel. Esta actividad les permite prepararse para esas reuniones.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Calendario de la sesión anterior

Pasos:

1. Explique que el objetivo de la actividad es practicar para reunirse con personas que proporcionarán información para su estudio.
2. Divida al grupo en equipos de tres o cuatro* Pida a cada grupo que piense sobre una de las visitas que han planeado para obtener información de un “experto” v funcionario. Ellos deben decidir a quien visitarán y que información necesitan averiguar. Sugiera al grupo que piensen sobre:
 - “¿Cuál es el objetivo de su visita?”
 - “¿Con quién se van a reunir?”
 - “¿Qué quieren averiguar?” -*
 - “¿Qué preguntas harán?” “(Como se comportarán?”
3. Pida a cada grupo que planee y presente una corta-representación sobre su reunión. Dé al grupo al menos 20 minutos para planear sus representaciones. Visite cada grupo para ayudarles si lo necesitan.
4. Haga que los grupos presenten sus obras de teatro uno por uno. Después de cada presentación, pregunte al grupo:
 - “¿Qué fue efectivo sobre la reunión?”
 - “¿Pueden agregar otras preguntas?”
 - “¿Qué ideas tienen para sus próximas visitas?”

Decidiendo Sobre Nuestro Negocio

Las actividades en esta sección permiten a las participantes organizar y analizar la información que han resumido, con el fin de que puedan tomar su gran decisión: ¿Debemos dedicarnos a este negocio?

El paso final toma unas siete horas y puede ser dividido en dos reuniones.



Notas:

A la Facilitadora

El grupo, con su ayuda, estará listo ahora para realizar algunos análisis financieros básicos, utilizando la información que han recopilado. Es importante tener a mano todas las "formulas de información" llenas y leer las pautas de la actividad antes de la reunión. Algunas de las actividades parecen complicadas, pero si usted las ve paso por paso, no son tan difíciles.

No se preocupe si siente que "no es buena en matemáticas". Una pequeña calculadora manual será de mucha ayuda tanto para usted como para el grupo.

No todas las integrantes del grupo comprenden plenamente cada parte del análisis financiero. Está bien, siempre que otras mujeres si las comprendan. Estas personas pueden asumir puestos en el negocio que tienen que ver con dinero, tal como "administradora" o "tesorera".

No deje que los nombres elegantes de las actividades la engañen. Recuerde que hace poco las palabras "estudio de factibilidad" sonaban amenazantes. Mire cuánto ha avanzado el grupo en tan poco tiempo.

Hay algunos puntos importantes que enfatizar durante este análisis final de los materiales del estudio de factibilidad.

RECUERDE

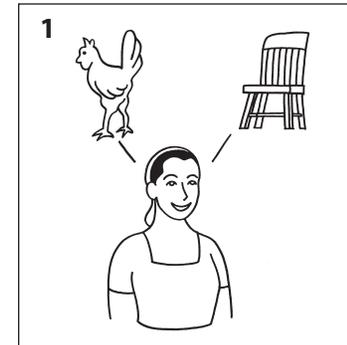
- Los negocios generalmente no tienen ganancias durante el primer año.
- Ustedes tendrán que trabajar muy duro antes de que hayan beneficios monetarios.
- Por lo general sentirán satisfacción y frustración; parecen ir de la mano.
- Empezar un negocio es una verdadera experiencia de desarrollo y ustedes no deben perder la fe.

PLAN DEL NEGOCIO

Nombre del grupo y número de integrantes.

Nuestro Negocio

El negocio que proponemos es:



Necesitamos aprender estas habilidades:

Ubicación de nuestro negocio:

Operacion del Negocio

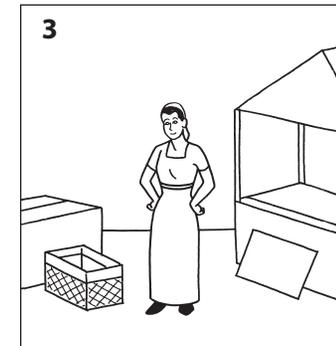
Nuestro plan de production para un ano (horario y cantidades) es:

cada día _____

cada semana _____

cada mes _____

La cantidad total a ser producida en un ano es:



Las personas que trabajarán serán (quiénes y cuántas):

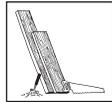
Dividiremos el trabajo así:

Las personas responsables del manejo de nuestro negocio son (enumere cualquier puesto como gerente o tesorera y qué hacen):

Gastos del Negocio

Nuestros gastos de operacion serán:

• _____



• _____



• _____



• _____



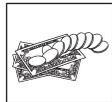
• _____



• _____



• _____



TOTAL _____

Nuestros gastos de arranque serán:

• _____

• _____

• _____

• _____

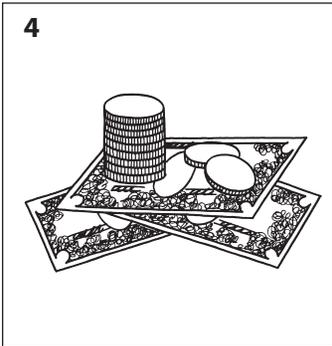
• _____

• _____

• _____

• _____

TOTAL _____



Podemos pedir prestado dinero a:

Nuestro tipo de interés sera:

Nuestros pagos mensuales serán de:

y empezarán en:

Ingreso por Ventas

El precio de nuestro artículo/servicio es: _____

Calculantes que podemos vender esta cantidad:

cada día _____

cada mes _____

cada año _____

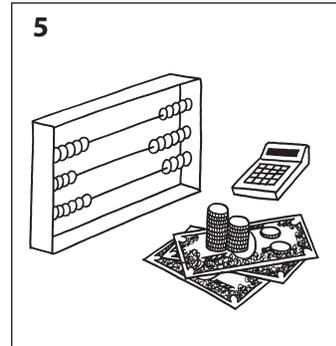
El precio de nuestro(s) competidor(es) por artículo o servicio es:

vende(n): cada día _____

cada mes _____

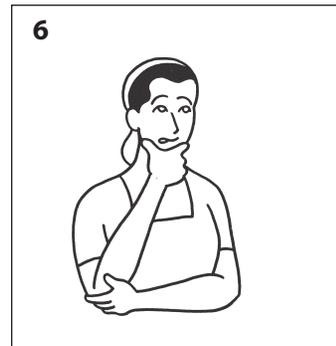
cada año _____

Calculantes que nuestro ingreso por ventas para un año sera de: _____



Beneficios del Negocio

Nuestro negocio tiene estos beneficios:



Nuestro negocio tiene estos riesgos:

Confección de Nuestro Plan Comercial

Proposito: Organizar toda la información sobre el negocio propuesto en un formulario.

Tiempo: 2-3 horas

Objetivo: El grupo ha tenido mucha información sobre el negocio propuesto. El "Plan comercial" proporciona una manera de recopilar todos estos datos de una manera que describe el negocio y su operación.

Preparación Para La Sesión:

Materiales:

Formularios de las páginas anteriores copiados en papel grande y pegados

Formularios de información completados durante la "investigación" para el estudio de factibilidad.

NOTA: Esta actividad requiere saber leer y escribir un poco. Si nadie del grupo sabe leer y escribir, la facilitadora debe actuar como registradora.

Pasos:

1. Dígale al grupo que ahora harán su "Plan comercial". Esto quiere decir que describirán su negocio, incluyendo ventas y gastos separados.
2. Utilizando el cuadro, examine detenidamente las partidas una por una. Remítase a los formularios de información llenados cuando sea necesario.
3. El grupo puede todavía tener diferencias de opinión sobre aspectos del negocio. El llenar el formulario les ayudará a aclarar lo que planean hacer. Finalice la actividad cuando el formulario sea completado.
4. Tome un descanso.



Determinación de las Necesidades de Dinero Para Iniciar el Negocio

Proposito: Determinar con más exactitud cuánto dinero necesitarán las mujeres para iniciar su negocio. TIEMPO: 1 hora.

Objetivo: "El Plan comercial" da una vision de todo el negocio. La actividad détermina el capital necesario para empezar.

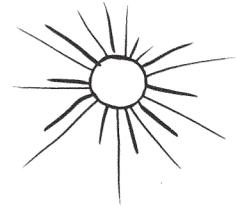
Preparacion Para La Sesion

Materiales:

Uno de los 3 formularios de planes dé inversion
(Ver pág. 141-142)
Producto/Servicio
Agricultura
Ganaderfa

Pasos:

1. Diga a las participantes que es indispensable determinar cuánto dinero necesitan para iniciar su negocio.
2. Escoja el formulario apropiado para el negçcio de su grupo.
3. Explique que un plan de inversion es un presupuesto de un ano de un negocio. Esto incluye los gastos "de arranque" más un ano de gastós "de operacion".
NOTA: No incluya ningûn paso del préstamo entre los gastos "de operacion" del primer ano, en el plan de inversion.
4. Utilizando la información del plan comercial, anote las cantidades para cada partida. Puede necesitar volver a algunas de los formularios de información en busca de números especfficos. Dependiendo de la habilidad con los números que haya en el grupo, usted puede tener que darles mucho apoyo y estfmulo durante esta actividad.
5. Cuando esté lleno el formulario, pregunte al grupo si tienen dudas sobre lo que han estado haciendo. Discuta las áreas que requieran aclaraciones.



6. Ahora, ayude al grupo a determinar cuánto dinero necesitan pedir prestado. Explique que el grupo necesita efectivo para cubrir los gastos “de arranque” y parte de los gastos “de operacion” que no estarán cubiertos por el ingreso (en algunos casos, se debe incluir un ano entero de gastos de operacion, en otros, esta cantidad puede ser menor. Vea el ejemplo “Haciendo jalea en .Costa Rica” en la pág. 146.

7. Pregunte al grupo:

“¿Cuánto dinero necesitan para iniciar el negocio?”

“¿Cuánto dinero necesitan para gastos de operacion?”

“¿Cuánto dinero, si es el caso, tienen a disposición? (Cuánto necesitan pedir prestado?”

“¿Dónde pueden conseguir un préstamo? (A qué tipo de interés?”

NOTA: Puede ser que las mujeres no sean capaces de calcular la parte de gastos de operacion para la que necesitan pedir prestado hasta que terminen el “análisis de flujo de caja” en la actividad siguiente. Si es asf, vuelva a estas preguntas sobre la cantidad que necesitan pedir pres-tada después de esa actividad.

Plan de Inversion: Producto/Servicio

PARTIDA	QUE NECESITAMOS	QUE TENEMOS	COSTO
Equipo	_____	_____	_____
Materia prima	_____	_____	_____
Transporte	_____	_____	_____
Construcción	_____	_____	_____
Mano de obra	_____	_____	_____
Entrenamiento	_____	_____	_____
Empaque	_____	_____	_____
Promoción	_____	_____	_____
Otros	_____	_____	_____
		TOTAL	_____

Plan de Inversión: Agricultura

PARTIDA	QUE NECESITAMOS	QUE TENEMOS	COSTO
Tierra	_____	_____	_____
Equipo	_____	_____	_____
Semillas	_____	_____	_____
Insumos (como fertilizante)	_____	_____	_____
Transporte	_____	_____	_____
Mano de obra	_____	_____	_____
Empaque	_____	_____	_____
Promotion	_____	_____	_____
Otros	_____	_____	_____
		TOTAL:	_____

Plan de Inversión: Ganadería

PARTIDA	QUE NECESITAMOS	QUE TENEMOS	COSTO
Animales	_____	_____	_____
Materiales	_____	_____	_____
Alimentación	_____	_____	_____
Medicinas	_____	_____	_____
Construction	_____	_____	_____
Mano de obra	_____	_____	_____
Transporte	_____	_____	_____
Entrenamiento	_____	_____	_____
Empaque	_____	_____	_____
Promotion	_____	_____	_____
Otros	_____	_____	_____
		TOTAL:	_____

Determinación de las Necesidades de Dinero para Operar el Negocio

Proposito: Determinar cuándo se necesitará dinero en el negocio y si estará disponible cuando se necesite.

Tiempo: 2-3 horas

Objetivo: Un negocio puede terminar un año con ganancia, pero hasta haber operado varios meses durante el año con pérdida. Esta actividad les permite a las mujeres anticipar la situación de "gastos e ingreso mensuales" de su negocio. Esto es llamado analizar su flujo de -caja, o análisis del flujo de caja.

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

Plan comercial y Plan de inversion
Cuadro del "Flujo de caja" para tres años co-piado en papel grande y pegado (Ver muestra en pág. 148-149)
Observaciones sobre el análisis del "Flujo de caja" (pág. 145-149)

1. Esta actividad probablemente sera la más difícil de todas para sus participantes. Prepárese bien para que pueda ayudarlas con ella, ya que es un cálculo vital para su negocio. Las "Observaciones sobre el análisis del flujo de caja" en las pág. 145-149 proporciona un ejemplo real de un negocio y sus proyecciones mensuales y anuales. Esta es una información de base para usted y no está diseñada para ser usada con sus participantes. No obstante, si el grupo sabe leer y escribir, puede ser un ejemplo útil para ellas.

Pasos:

1. Recuérdeles la historia de Rosa y Pablo, la pareja que querfa comprar una cama. Pregunte: "¿Por qué es importante saber cuándo tendremos una ganancia?"
2. Explfqueles que harán una proyèccion de sus gastos e ingreso mensuales para un perfodo de tres años.
3. Use el "Cuadro del flujo de caja" y anote los gastos del Plan comercial para cada mes.
4. Anote el ingreso de ventas estimado.

Notes:

5. Reste los gastos al, ingreso de cada mes a fin de determinar la ganancia o pérdida de cada mes y el dinero en efectivo disponible,...
6. Calcule la ganancia acumulada de mes a mes.
7. Calcule los totales anuales de ingreso, gastos y ganancia o pérdida.
8. Pregunte a las mujeres:
 - “¿Es productivo el negocio?”
 - “¿Hay meses en los que tendrá pérdida?”
 - “¿Como se puede evitar eso? (Por ejemplo, retrasando gastos o teniendo más tiempo para pagar el préstamo).”
 - “¿Si no se puede evitar, como cubrirán sus gastos de ese mes?”

NOTA ESPECIAL:

No hay fórmula mágica para determinar un margen de ganancia razonable o un rendimiento razonable para el nivel de pequeña empresa que sus participantes probablemente estén considerando. No obstante, una forma es comparar las ganancias con la cantidad invertida por las mujeres y el valor de su tiempo de trabajo (es decir, la cantidad equivalente a la que hubieran ganado como asalariadas en un puesto para una persona con sus aptitudes). Esto puede ayudarles a determinar si el negocio vale su inversión de tiempo y dinero.

Cuadro Del Flujo De Caja Anual

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESO POR VENTAS													
GASTOS													
GANANCIA O PERDIDA CADA MES													
GANANCIA O PERDIDA ACUMULADA													

Observaciones Sobre el Análisis del Flujo de Caja

Dependiendo del negocio escogido por las mujeres, el análisis del flujo de caja podría ser muy complicado para que las mujeres lo entiendan. Simplifíquelo lo más posible, pero alguien en el negocio (o un asesor de éste) debe comprenderlo y efectuar el análisis del flujo de caja antes de que se inicie el negocio. Y obviamente, alguien tendrá que controlar el flujo de caja mes a mes durante el año.

Un análisis del flujo de caja significa estudiar el dinero que entrará a un negocio y el dinero que debe ser pagado durante ciertos períodos de tiempo. Usualmente, el dinero que entra y sale no es por la misma cantidad cada mes. Un mes puede haber ingresos más que suficientes para pagar las cuentas y en otros las cuentas pueden superar los ingresos. El hacer un análisis de flujo de caja ayuda a planificar, * mes por mes.

Para ayudarle a comprender algunas de las complicaciones que pueden surgir al abrir un negocio nuevo y hacer un cuadro de flujo de caja, aquí está la historia de una pequeña empresa iniciada en Costa Rica. Este ejemplo es suministrado para darle a usted, la facilitadora, un mayor conocimiento sobre el flujo de caja. No obstante, si usted cree que es útil, puede también ser usada con el grupo como ejemplo, al igual que la historia de "Rosa y Pablo" (pág. 105-106).



Haciendo Jalea en Costa Rica

En un área rural fuera de San José, la capital de Costa Rica, un grupo de cuatro mujeres están iniciando un negocio haciendo jalea. Planean hacer jalea de mango, guayaba y naranja y venderla a tiendas de San José. Usarán la receta familiar de una de las mujeres que es muy simple y no necesita colores artificiales o préservantes. Aunque todas las mujeres han tenido experiencia haciendo jalea, nunca han trabajado en grupo. Una de ellas tiene una cocina lo suficientemente grande para que las cuatro puedan trabajar allí y cocinar dos tandas de jalea en un día. No obstante, necesitan comprar una máquina que les ayudará a cortar la fruta en pedazos. Estaba bien cortarla a mano cuando se hacían pequeñas cantidades para la familia, pero ahora necesitan preparar mucho más a fin de hacer dos tandas grandes de jalea. Para comprar esta máquina necesitan \$100. También necesitan comprar dos ollas muy grandes y cucharones, lo que costará \$20.

Las mujeres tienen acceso libre a algunas naranjas, mangos y guayabas que crecen cerca de sus casas. Sin embargo, para la cantidad de jalea que planean vender, saben que también le comprarán algo de fruta a los productores locales. Debido a las temporadas de cultivo locales, podrán hacer jalea de mango en mayo, junio y julio, jalea de guayaba en septiembre y octubre, y jalea de naranja en diciembre, enero y febrero. Esto significa que en marzo, abril, agosto y noviembre no podrán producir jalea. Deberán planear su negocio muy cuidadosamente y calcular sus gastos para asegurarse de que su pequeño negocio pueda sobre-vivir esos meses en que no tendrán ventas.

Una vez que han comprado la máquina, las ollas y los cucharones, estarán listas para comprar los ingredientes para la jalea y jarras para guardarla. Estas jarras e ingredientes constituyen uno de los gastos principales del negocio. Las mujeres planean hacer jalea tres días a la semana en los meses en que tengan frutas. Dos tandas grandes de jalea representan un poquito más de 222 jarras, por lo que las mujeres necesitarán comprar 2666 jarras por mes. Estas jarras con tapa y etiqueta cuestan \$640 cada mes. La fruta que tienen que comprar costará

\$496 cada mes. El azúcar que usan en la receta costará \$150 mensuales. Calculan que el costo del agua que emplean para hacer la jalea será de \$3 por mes.

Basándose en su estudio de factibilidad, las mujeres se dan cuenta de que tendrán gastos de transporte, de servicios y otros relacionados con la contabilidad y la toma de ordenes, que totalizarán \$160 por mes.

Las mujeres han hablado con los propietarios de las tiendas de San José, quienes están dispuestos a pagar \$1 por cada jarra de jalea. Una pequeña tienda para turistas está dispuesta a pagar más, pero las mujeres están basando su precio de venta en lo que la mayoría de las tiendas pueden pagar. Desean vender 2666 jarras por mes, por lo que calculan sus ventas en \$2666 mensuales.

Las mujeres podrán vender su producto el primer mes que éste es producido, pero necesitarán un préstamo para comprar la máquina, las ollas y los cucharones, así como los ingredientes para el primer mes. Esto costará \$1569. Han investigado en diferentes bancos y piensan que tendrán que pagar intereses del 15% sobre el dinero del préstamo. Tendrán que empezar a pagarlo en el tercer mes de operación del negocio, y harán abonos mensuales por un año. Los pagos serán de \$150 al mes ($\$1569 + \235 de intereses = $\$1804$ dividido entre 12 meses = $\$150$).

Con el fin de mantener los gastos al mínimo, y asegurarse de que hay suficiente dinero para los pagos del préstamo y facturas durante los meses que no puedan hacer jalea, ellas han acordado no recibir salarios al principio. Darán su tiempo en forma voluntaria hasta que el negocio esté establecido por seis meses, entonces cada una recibirá un salario de \$250 por mes durante los ocho meses que venden jalea. No así durante los meses en que no se produce jalea. La ganancia restante la pondrán en la cuenta del negocio, para que en caso de emergencia, la necesidad de reponer equipo o un deseo de ampliar, tengan el dinero que necesiten.

Plan de Inversiones

Use el plan de inversiones adecuado (Pág. 141-142) y haga el presupuesto para un año. Debe ser similar a esto cuando esté terminado.

Máquina, ollas, y cucharones	\$ 120
Jarras	5.120
Azucar	1.200
Agua	24
Fruta	3.968
Gastos varios (transporte, servicios.etc.)	1.920A
Mano de obra	3.000
TOTAL	<u>\$15.353</u>

Gastos

Anote los gastos de cada mes en el renglón de gastos del cuadro:

1. Arranque y operacion del primer mes: anote \$1.569 en el mes 1.
2. Producción:
anote \$1.449 en cada mes de producción
(jarras \$640, fruta \$496, azucar \$150, agua \$3 y administration \$160).
3. Pagos del préstamo:
anote \$150 en el año I/julio-abril y en el año 2/mayo junio (\$1.569 del principal y \$235 de intereses, a un tipo de 15% = \$1.804 dividido entre 12 meses = \$150 por mes).
4. Meses en que no se produce (agosto, noviembre, marzo y abril).
Año 1—anote \$310 en cada mes (\$150 pago del préstamo y \$160 administración).
Año II—anote \$160 por administración cada mes.
5. Salario:
Anote \$1000 de salarios, a partir del año I diciembre, excepto en los meses en que no se produce (agosto, noviembre, marzo y abril).



Ingreso por Ventas:

Anote el ingreso de cada mes en el renglón de ingreso del cuadro: \$2.666 cada mes, excepto agosto, noviembre, marzo y abril.

Ganancia o Pérdida:

Reste los gastos de cada mes del ingreso para determinar el efectivo disponible de cada mes. Calcule el ingreso total, los gastos totales y la ganancia total del año I, el año II y el año III.

NOTA: Senale que en algunos meses, como en agosto, hay pérdida. No obstante, la ganancia acumulada es suficiente para cubrir esta pérdida. Si la ganancia acumulada no fuera suficiente, las mujeres tendrían que reducir los salarios del mes o conseguir crédito con los proveedores.

Análisis:

El negocio muestra una ganancia cada año, aunque esta es mínima en el año II. Cada una de las mujeres recibe un salario anual de \$2.000, por lo que tienen un ingreso personal con el negocio aunque no reciban nada de las ganancias. Al final del año III tienen \$6.368 en su cuenta, y piensan subir sus salarios o ampliar su negocio.

Año I

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESO POR VENTAS	2666	2666	2666	-0-	2666	2666	-0-	2666	2666	2666	-0-	-0-	21,328
GASTOS	1569	1449	1599	310	1559	1559	310	2599	2599	2599	310	310	16,852
GANANCIA O PERDIDA CADA MES	1097	1217	1067	(310)	1067	1067	(310)	67	67	67	(310)	(310)	4,476
GANANCIA O PERDIDA ACUMULADA	1097	2314	3381	3071	4138	5205	4895	4962	5029	5096	4786	4,476	4,476

Año II

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESO POR VENTAS	2666	2666	2666	-0-	2666	2666	-0-	2666	2666	2666	-0-	-0-	21,328
GASTOS	2599	2599	2449	160	2449	2449	160	2449	2449	2449	160	160	20,532
GANANCIA O PERDIDA CADA MES	67	67	217	(160)	217	217	(160)	217	217	217	(160)	(160)	796
GANANCIA O PERDIDA ACUMULADA	4543	4610	4827	4667	4884	5101	4941	5158	5375	5592	5432	5272	5272

Año III

MES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
INGRESO POR VENTAS	2666	2666	2666	-0-	2666	2666	-0-	2666	2666	2666	-0-	-0-	21,328
GASTOS	2449	2449	2449	160	2449	2449	160	2449	2449	2449	160	160	20,232
GANANCIA O PERDIDA CADA MES	217	217	217	(160)	217	217	(160)	217	217	217	(160)	(160)	1096
GANANCIA O PERDIDA ACUMULADA	5489	5706	5923	5763	5980	6197	6037	6254	6471	6688	6528	6368	6368

¿Debemos Dedicarnos a Este Negocio?

Proposito: Decidir si nos dedicarnos al negocio o no. TIEMPO: 1 hora

Objetivo: Esta actividad da al grupo una oportunidad de considerar todos los datos y decidir: "Si" o "No".

Preparacion Para La Sesion:

Materiales:

"Lista de Verificación de toma de decisiones" (en el cuadro)

Pasos:

1. Diga al grupo que ahora están listas para tomar la decisión de seguir adelante con el negocio o buscar otra idea. Este es el momento por lo cual se han estado preparando desde que empezó el programa.
2. Recuerde al grupo que las actividades anteriores proporcionan una muy buena indicación de la productividad del negocio. Pero ellas pueden todavía tener algunas inquietudes además de las ganancias.
3. Présente la "Lista de verificación de toma de decisiones" sea oralmente o en un papel grande; y que ellas digan si cada factor es "positivo" o "negativo".
4. Al terminar, pregunte:
 - "¿Están la mayoría de las respuestas en la columna de "positivo" o "negativo"?"
 - "¿Hay algún factor negativo, tal como la falta de crédito, que haga que el negocio sea imposible?"
 - "¿Cuál es nuestra decisión sobre el negocio: sí o no? (Por qué?"
5. Si se toma una decisión afirmativa: divídalas en pequeños grupos y pídale que discutan que es lo que más esperan con ansias con el inicio del negocio y qué temen más.

Si se toma una decisión negativa: vuelva a las primeras actividades en las que el grupo enumeró varias posibilidades de negocio y fije un momento para reunirse y volver a examinar otras opciones.

LISTA DE TOMA DE DECISIONES

FACTORES ECONOMICOS

	POSITIVO	NEGATIVO
¿Habrá una ganancia?	_____	_____
¿Podemos conseguir crédito?	_____	_____
¿Es estable el mercado?	_____	_____

FACTORES SOCIALES

¿Suminramos un producto/servicio necesario?	_____	_____
¿Ayudará este negocio al progreso de nuestra comunidad?	_____	_____
¿Tomaremos nuestras propias decisiones?	_____	_____
¿Tenemos suficiente tiempo que dedicarle al negocio?	_____	_____
¿Apoyan nuestras familias la idea?	_____	_____

FACTORES INTUITIVOS

¿Cuáles son los riesgos? _____

¿Qué sentimos sobre el negocio? _____

Arranque del Negocio: Primeros Pasos

Proposito: Capacitar al grupo que ha decidido que “sí” planear sus próximos pasos.

Tiempo: 30 minutos

Objetivo: Esta actividad aprovecha el impulso del estudio de factibilidad al involucrar a las mujeres de inmediato en el inicio de su negocio.

Pasos:

1. Esta actividad es una discusión informal para que las mujeres determinen que van a hacer. Para empezar, simplemente pregúntele:

“Decidieron a qué negocio dedicarse. (Qué necesitan hacer ahora?)”

2. El grupo puede concentrarse en el crédito. Ayude al grupo a determinar fuentes de crédito y como solicitarlo. Una vez que las fuentes de crédito hayan sido determinadas, el proceso no debe tomar más de un mes. Asimismo, el grupo puede necesitar comprar equipo o alquilar un lugar de trabajo.

3. Fije el momento y lugar para la próxima reunión. Décida quién hará qué antes de esa reunión. Es importante aprovechar el impulso e iniciar la siguiente fase tan pronto como sea posible.

4. Felicite a todas por su duro trabajo y todo lo que han logrado. ¡Tenga una fiesta de inicio del negocio!

Notas:

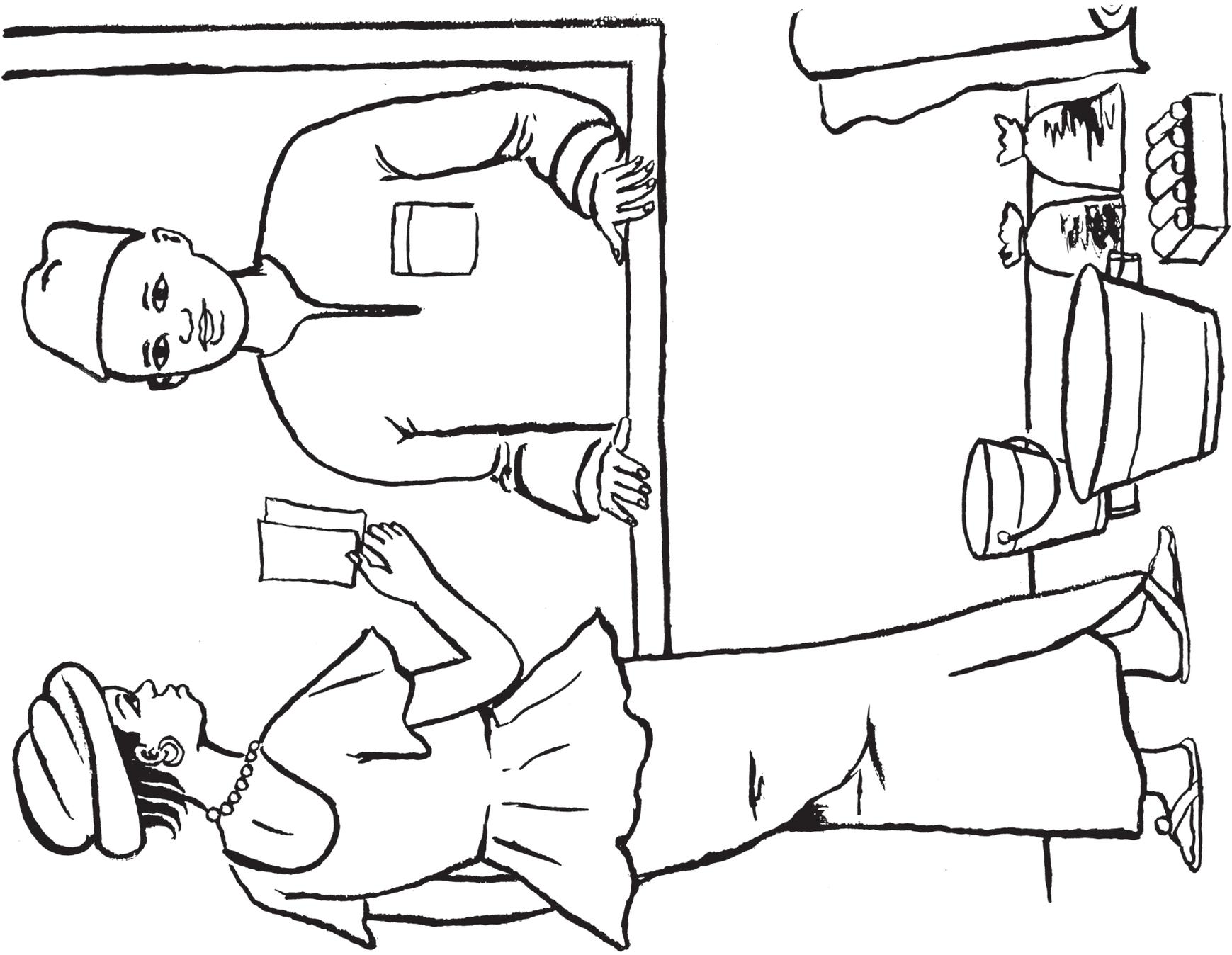


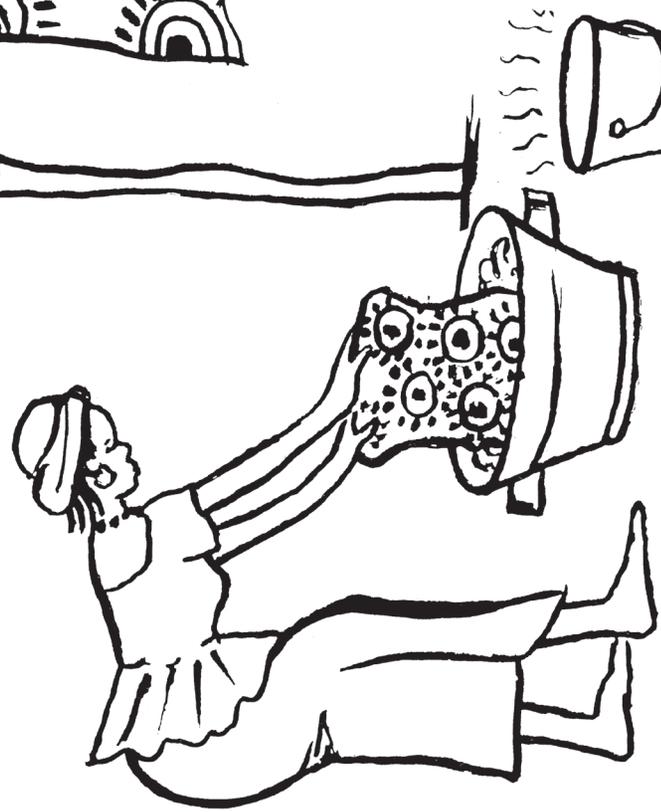
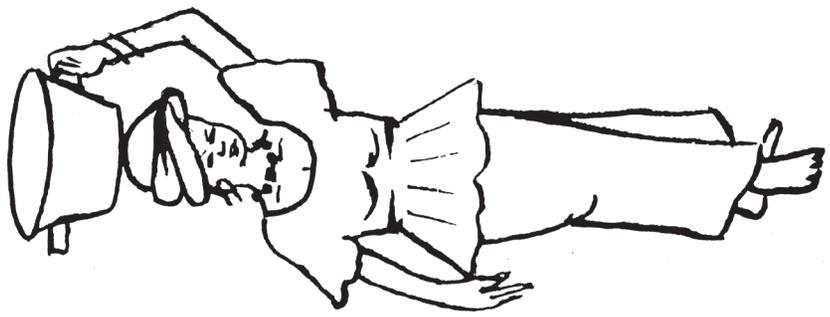
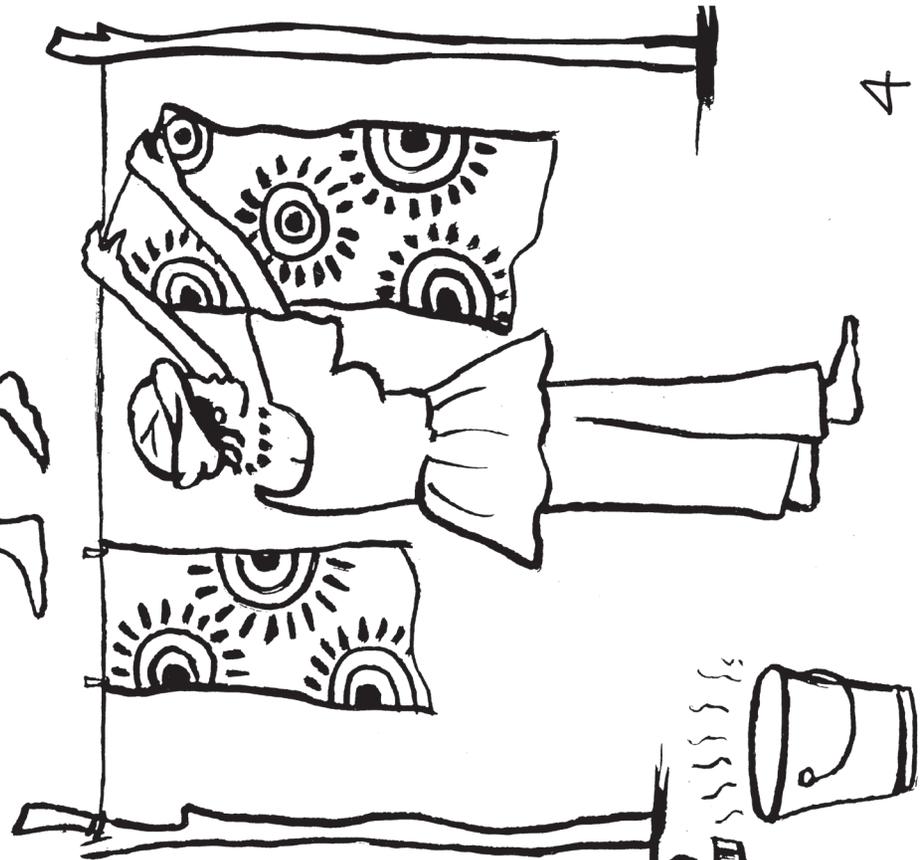
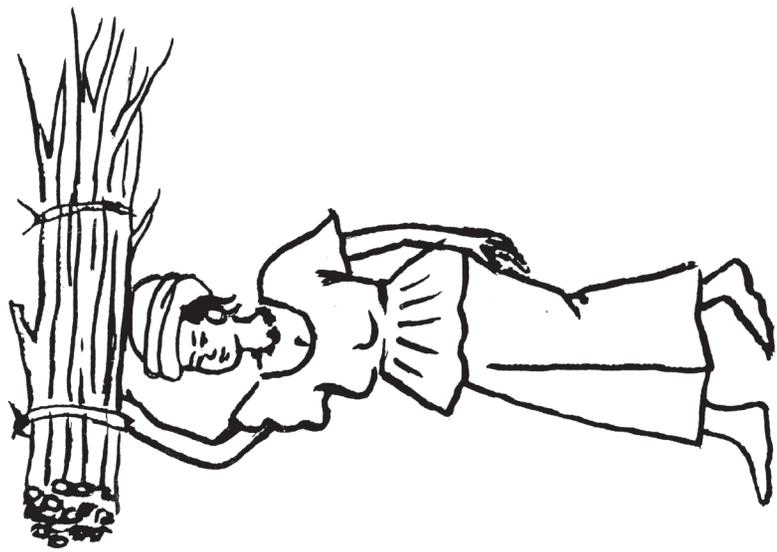
Historia con Afiches

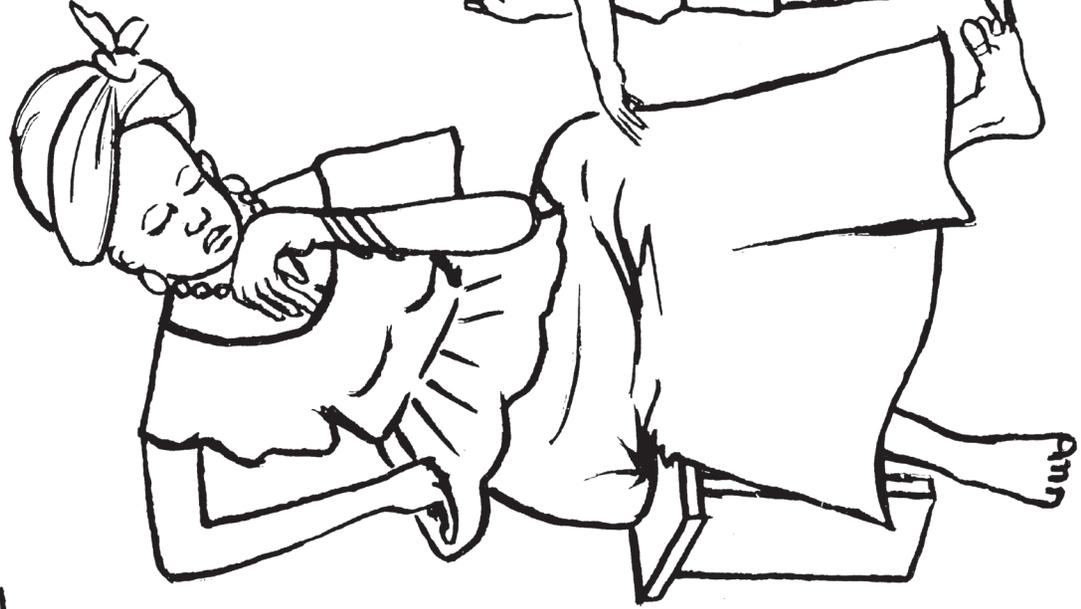
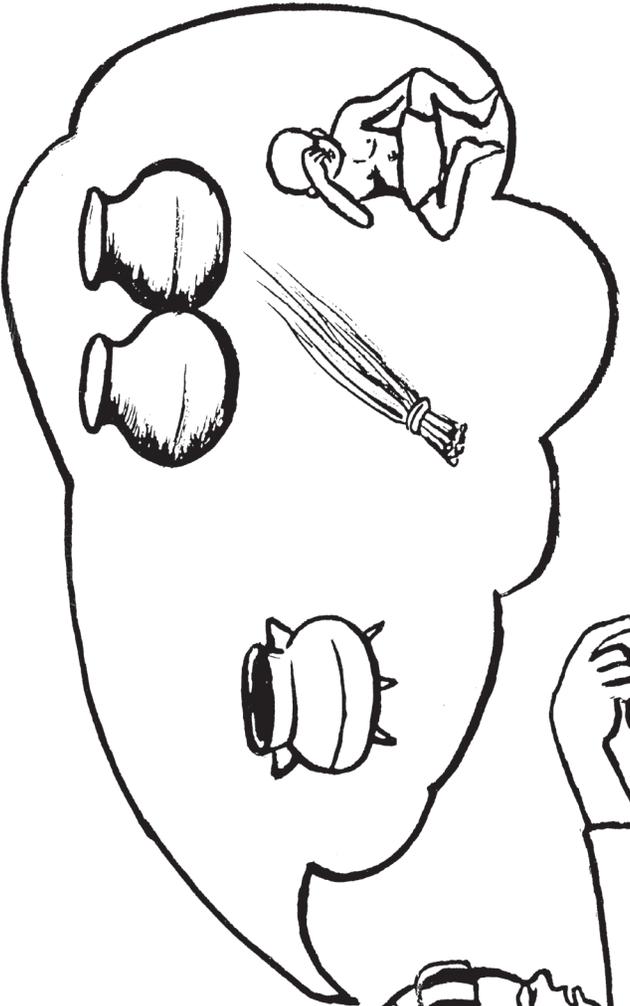
Los 18 afiches siguientes pueden ser utilizados para ilustrar la historia de las paginas 36-40, o pueden ser adaptados para su grupo según las indicaciones de la pagina 35.

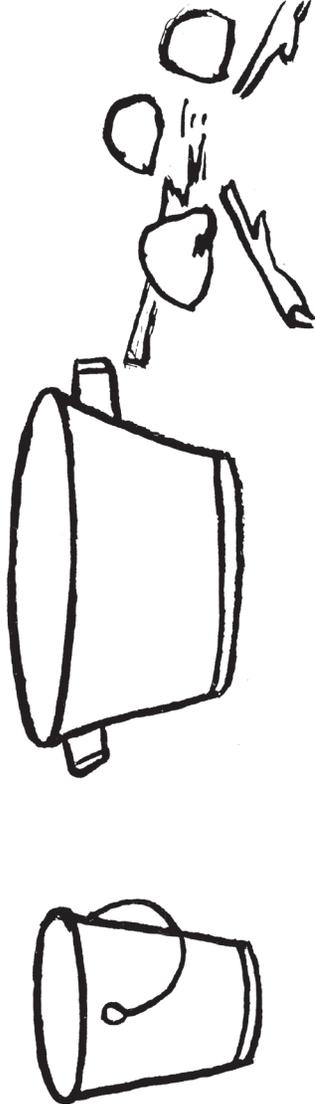
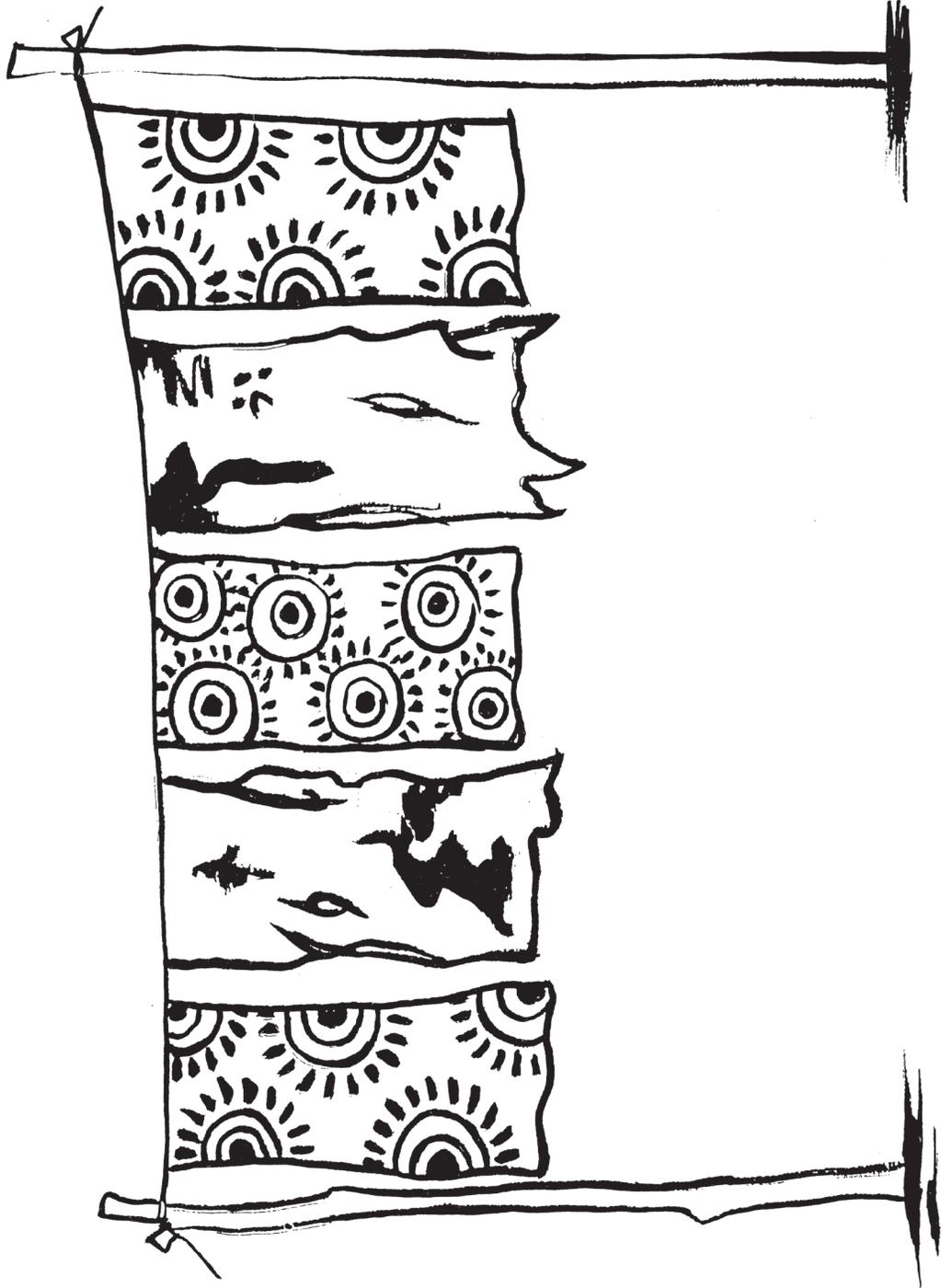


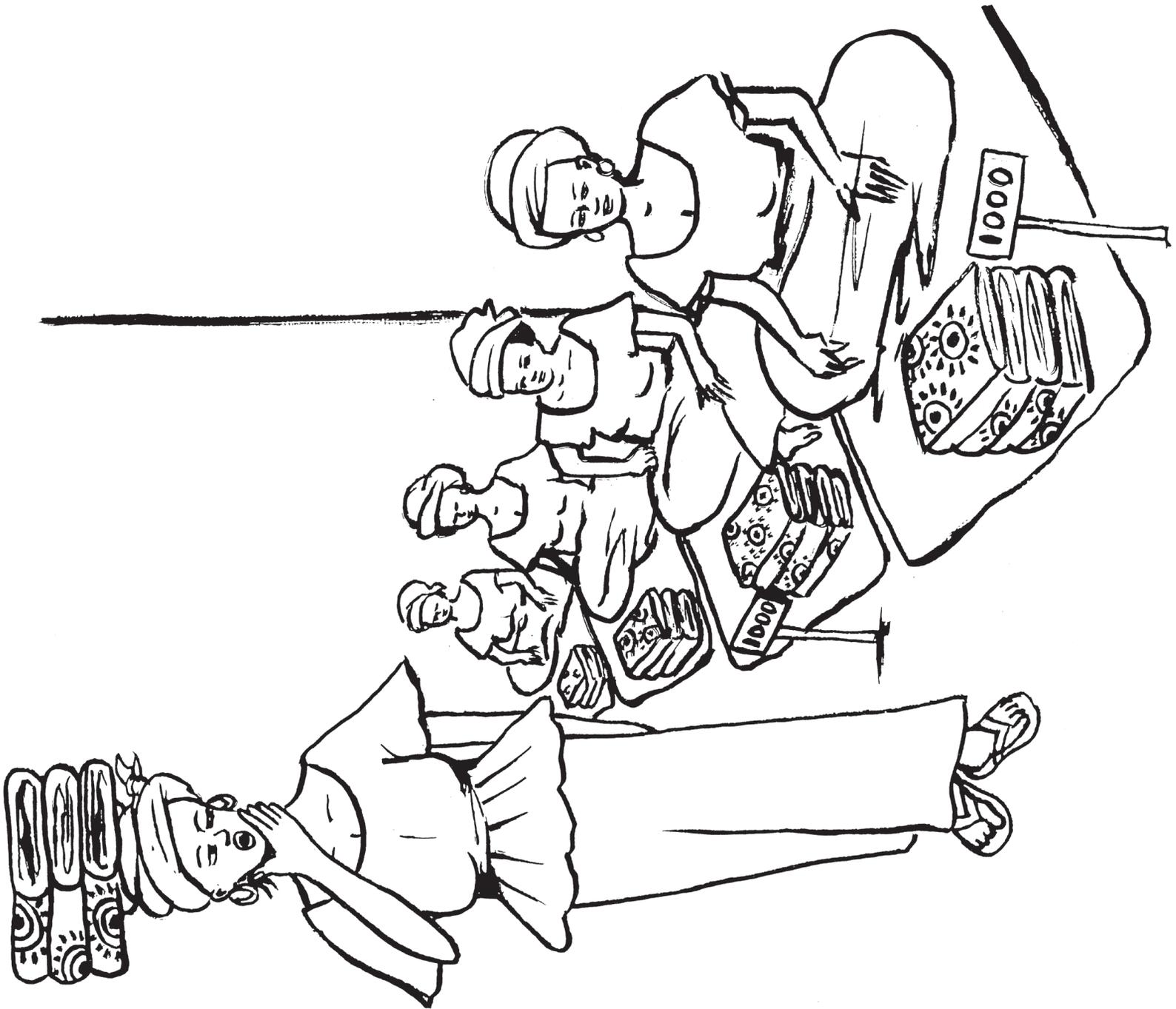


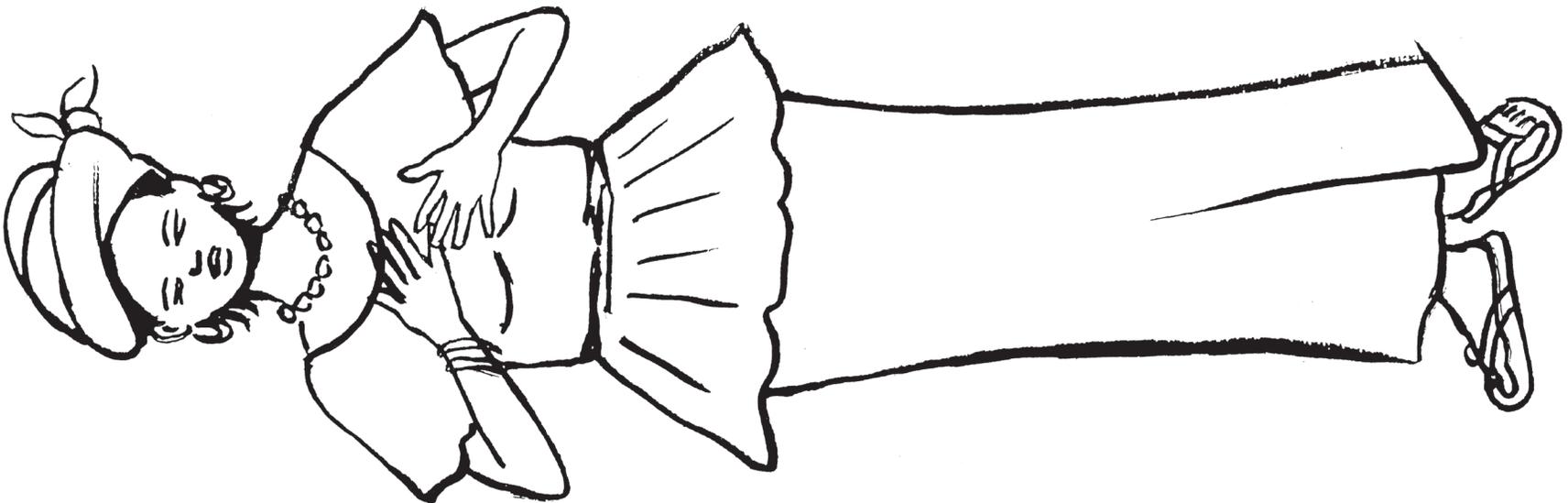




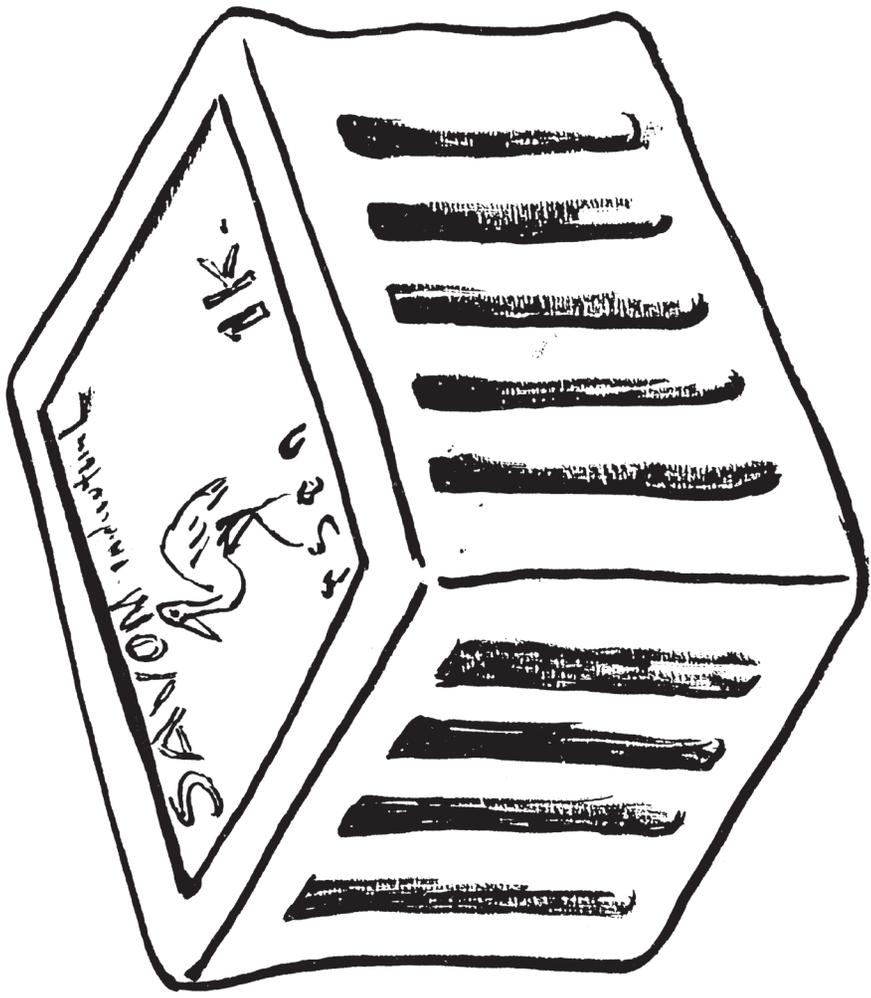


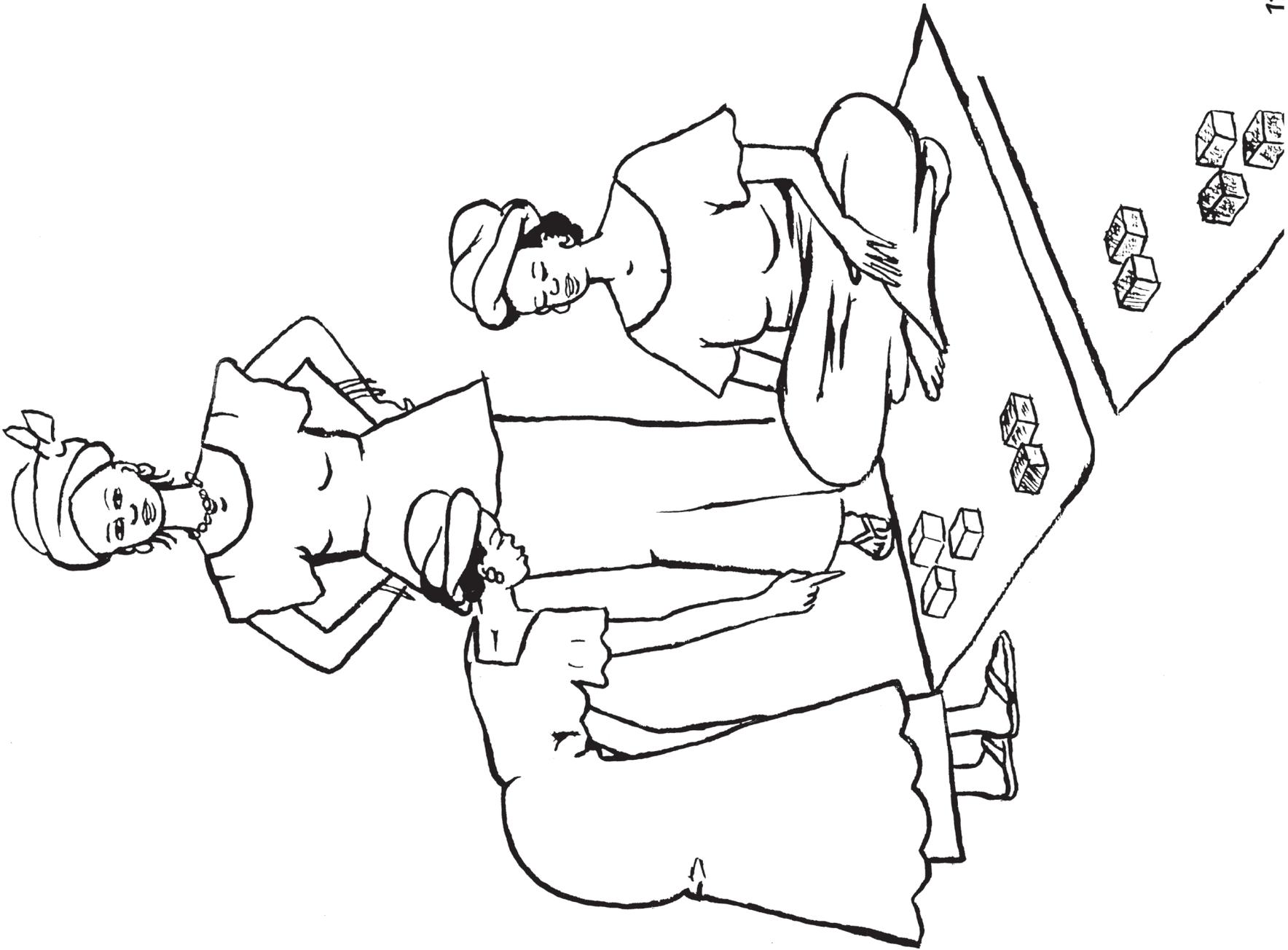


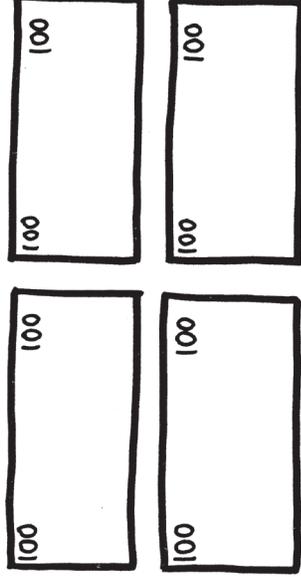
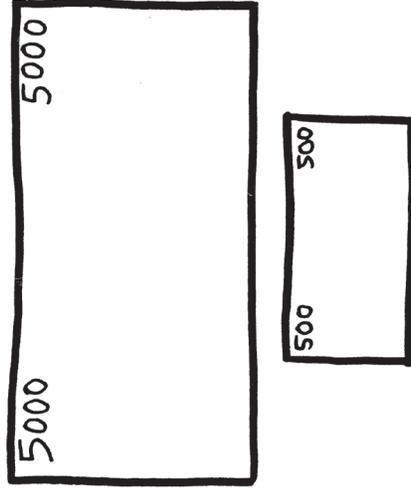
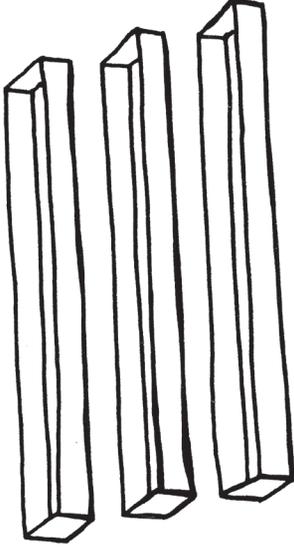
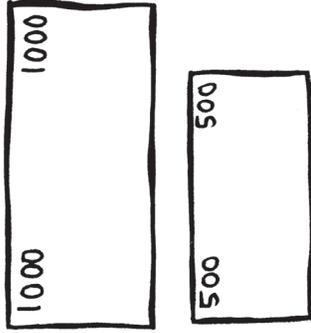
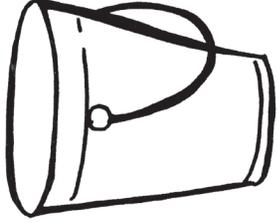
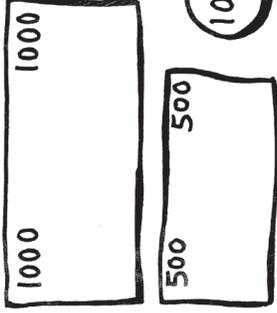
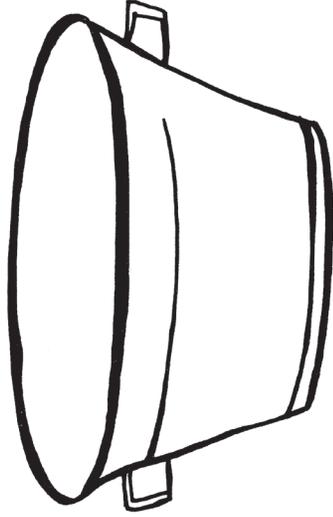
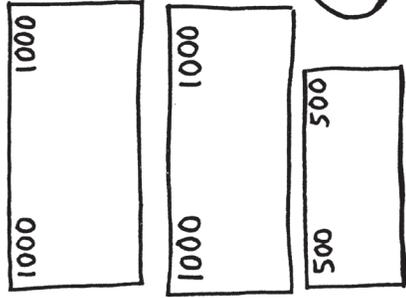






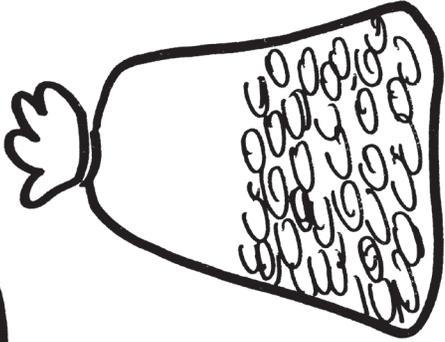
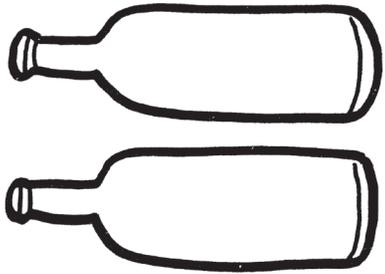
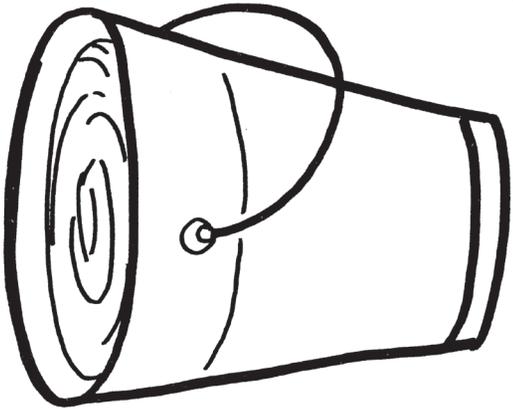






1000 1000

100 100 100 100

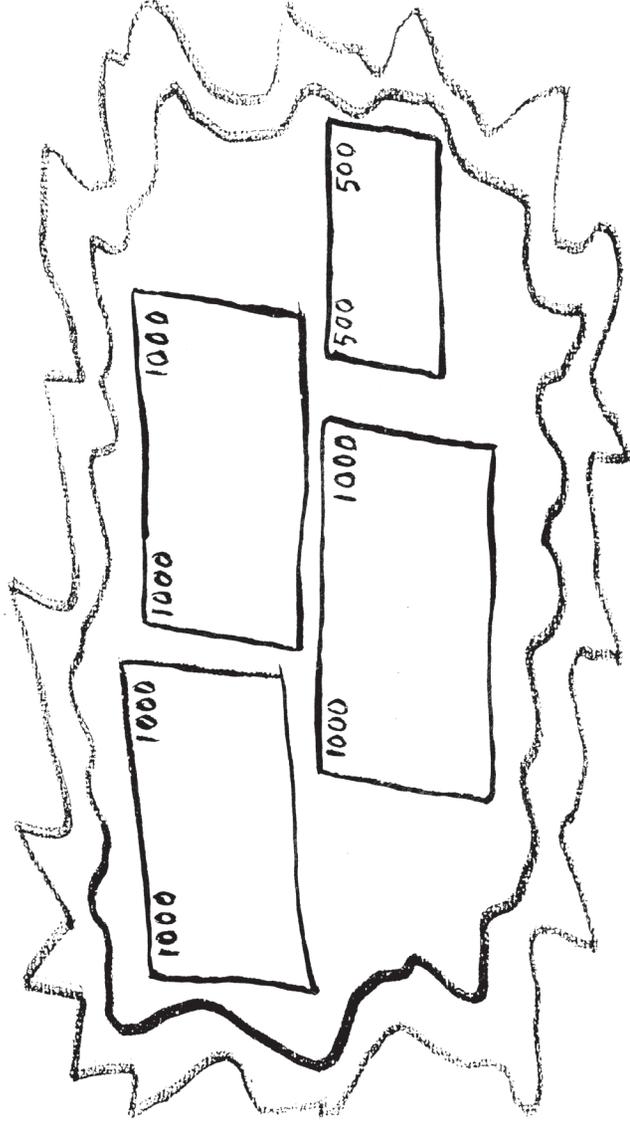
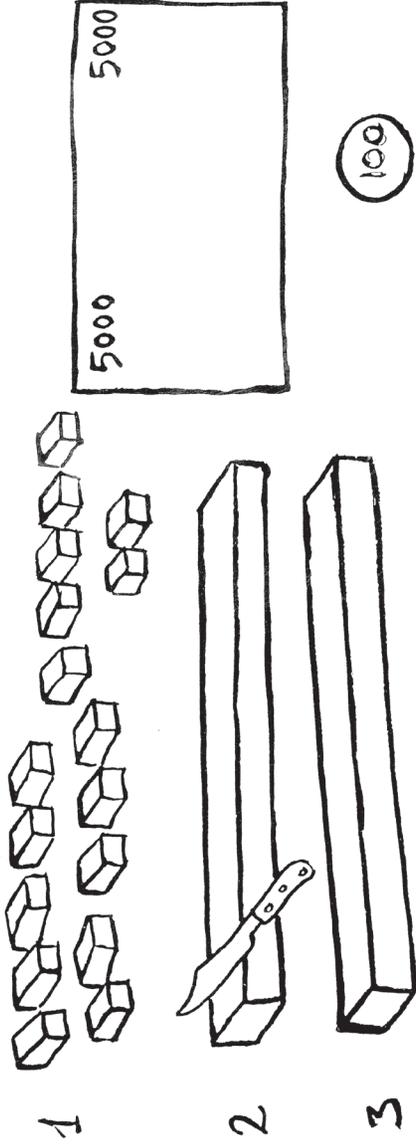


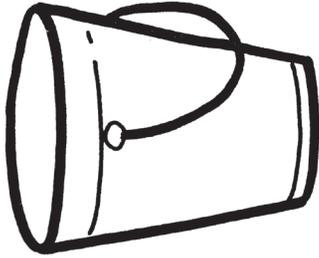
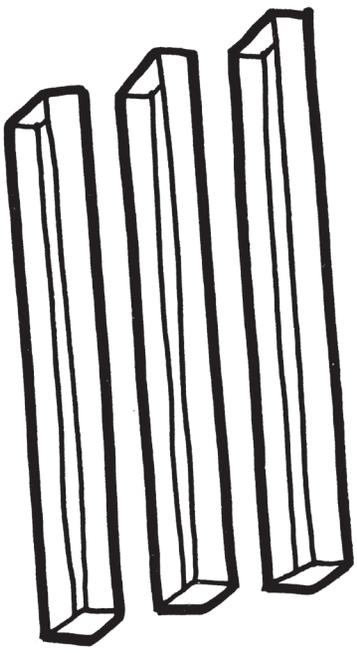
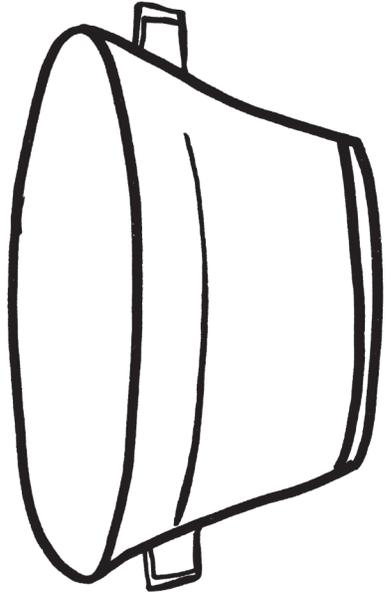
100 100

1000 1000

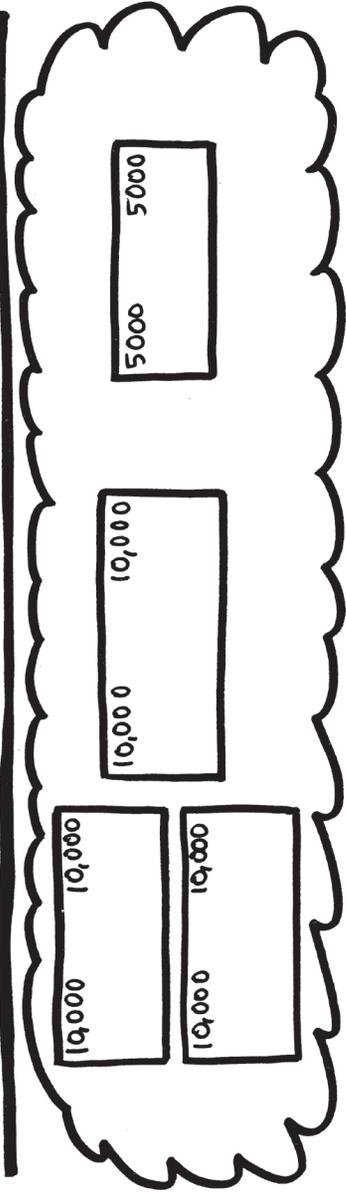
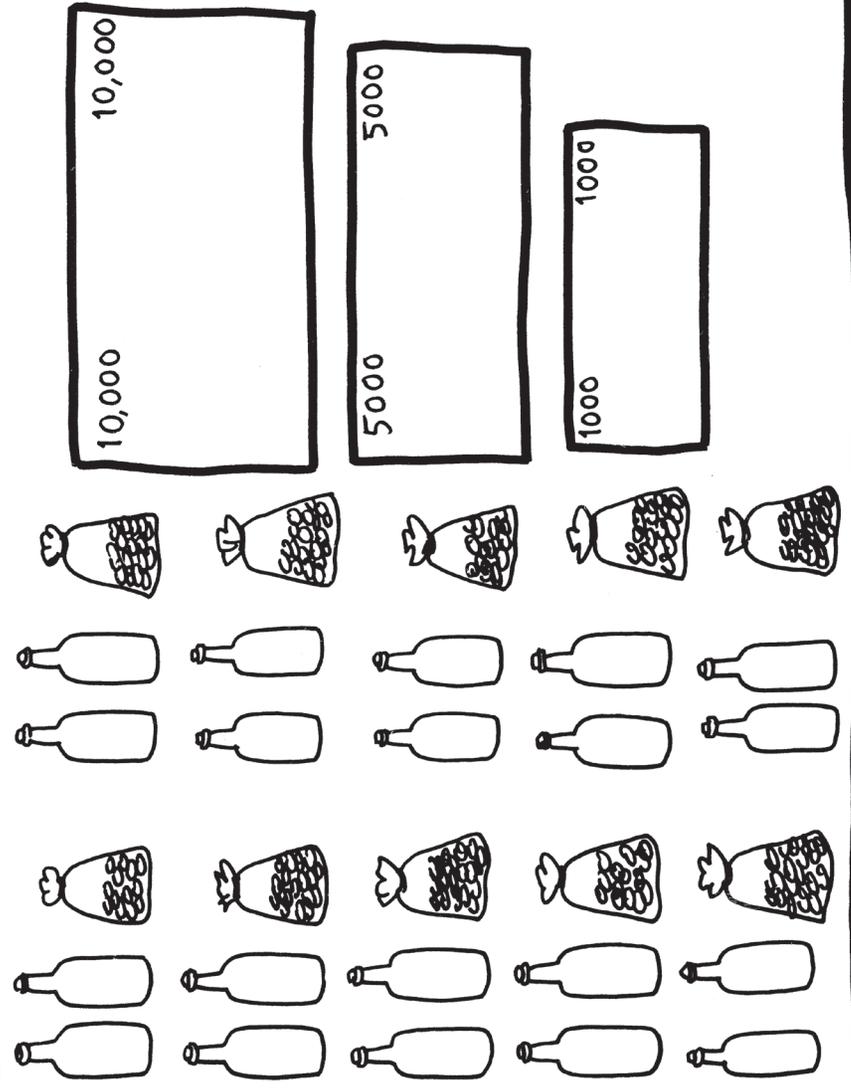
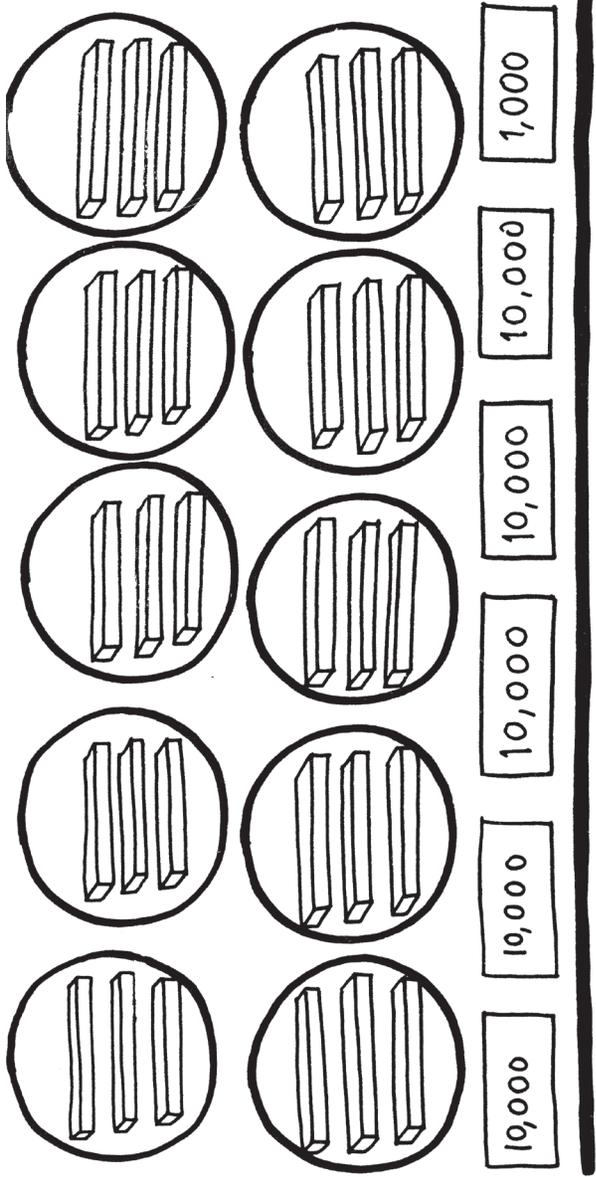
500 500

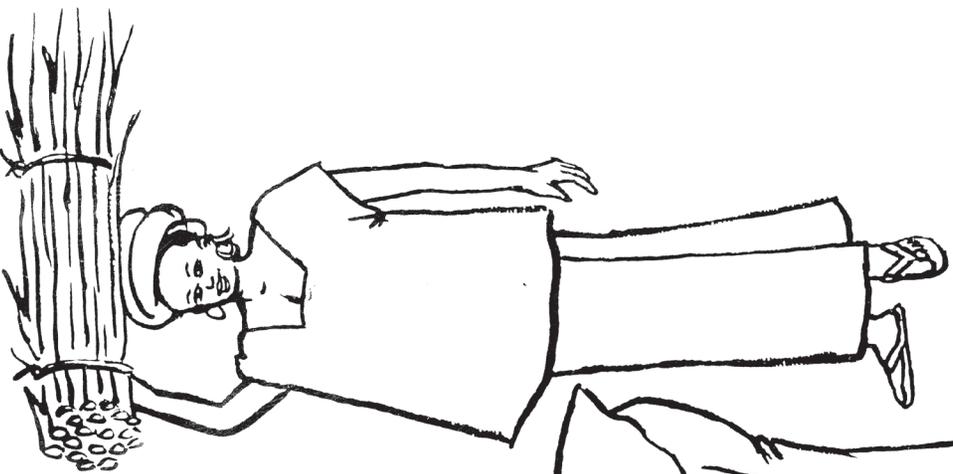
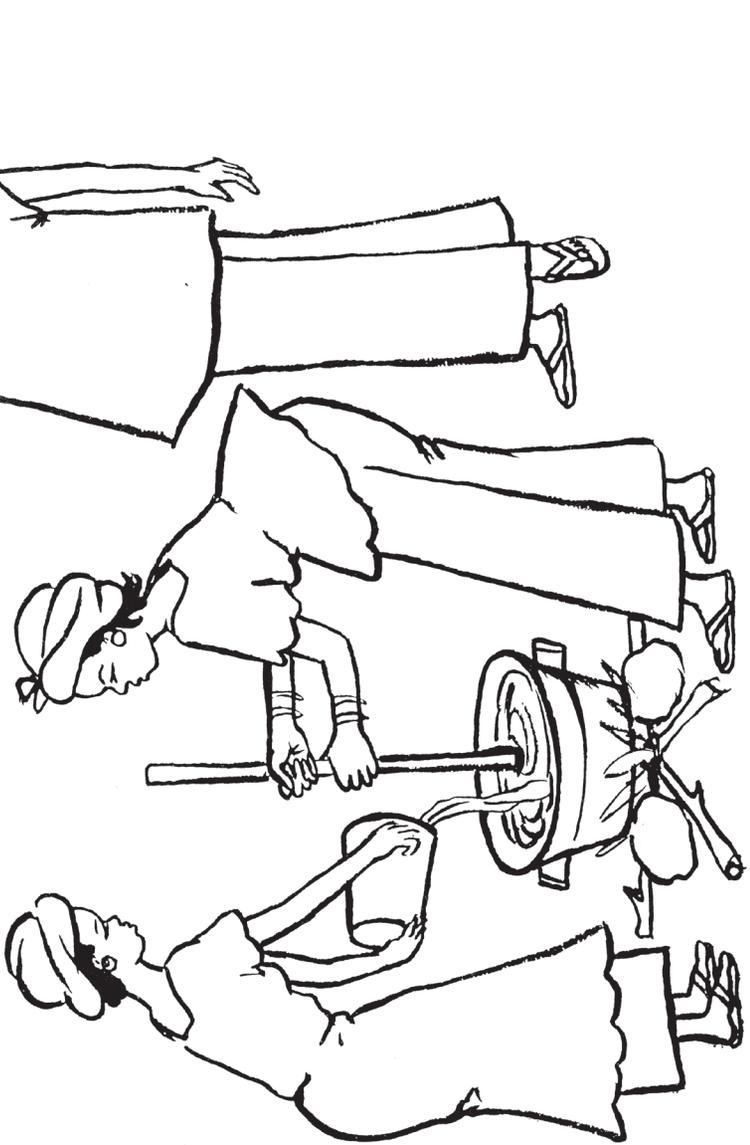
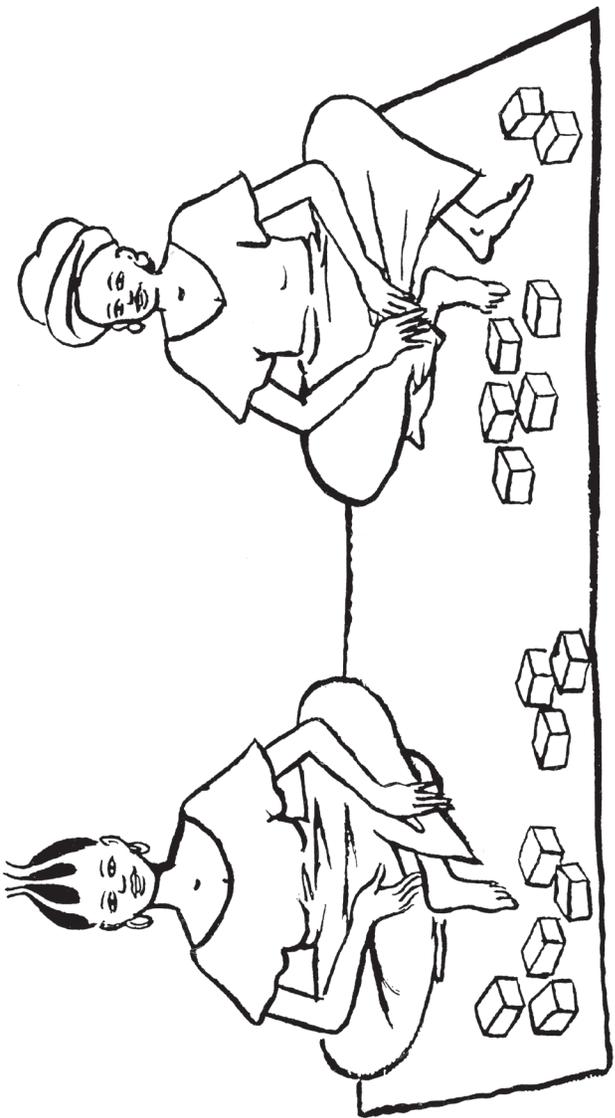
100

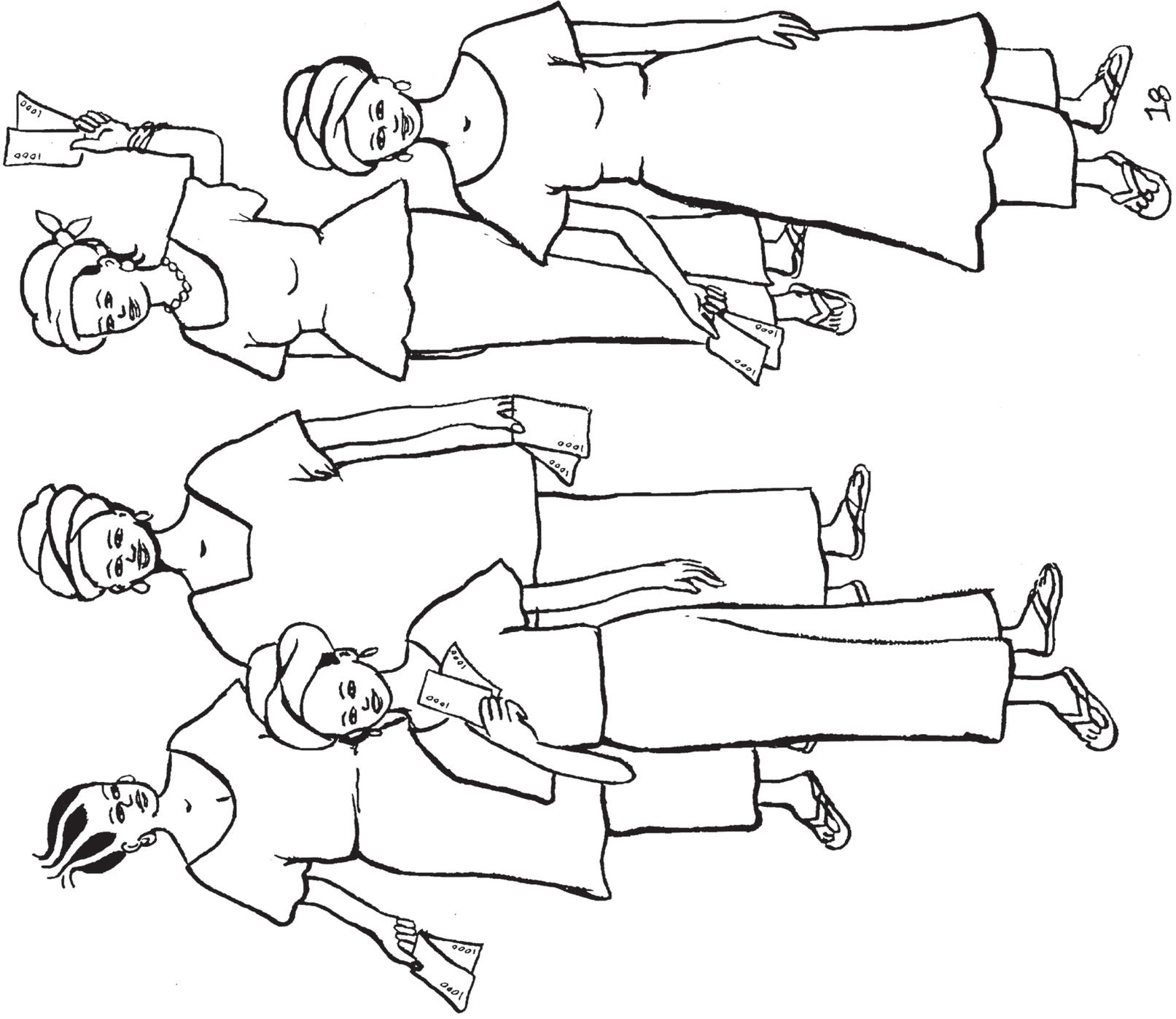




5900







Mujeres, Ink...

El Fondo de Desarrollo para la Mujer de las Naciones Unidas (UNIFEM) tiene el gusto de anunciar el establecimiento de Mujeres, Ink., un proyecto para hacer mercadeo y distribuir materiales de recurso para la mujer y el desarrollo. Mujeres, Ink, está respaldado por un nuevo e importante programa de comunicaciones de UNIFEM, cuyo mandato es documentar y distribuir información acerca de sus 15 años de experiencia de trabajo con mujeres y temas de desarrollo. El nuevo programa también está involucrado en la asistencia a organizaciones contrapartes para documentar sus experiencias e intercambiar información.

Mujeres, Ink. distribuirá materiales de recursos sobre mujeres y desarrollo publicados o producidos, tanto por UNIFEM como por otras organizaciones de mujeres y desarrollo. Estas incluirán libros, diarios, documentos ocasionales, guías técnicas, materiales de capacitación y videos. El nuevo programa también proporcionará oportunidades para mujeres y organizaciones del tercer mundo para publicar sus experiencias en una arena internacional.

Como parte de esta iniciativa, UNIFEM logró adquirir las valiosas publicaciones del Fondo Extranjero de la Educación (Overseas Education Fund) (OEF) Internacional, cuando esa agencia terminó sus operaciones en 1991. Tenemos el gran gusto de poder proporcionar a estas publicaciones, tan orientadas a la práctica, un nuevo hogar y trabajaremos para extender su distribución y utilidad.

Esta, y las muchas iniciativas planificadas de Mujeres, Ink, esperamos que ayudarán a responder a la enorme demanda que se está desarrollando rápidamente para obtener materiales de promoción y aprendizaje, entre las mujeres de todos los niveles sociales y de todos los lugares del mundo.



Sharon Capeling-Alakija

Directora

Fondo de Desarrollo de la Mujer de las Naciones Unidas

Habilidades Empresariales Apropriadas para Mujeres del Tercer Mundo

La serie de OEF's "Habilidades Empresariales Apropriadas para Mujeres del Tercer Mundo (Por sus siglas en inglés), pone años de experiencia de cómo hacer cosas, a la inmediata disposición de capacitadores y programadores.

A través del Tercer Mundo, las mujeres micro-empesarias hacen un vital contribución a sus familias y a la economía de las naciones. Desde 1978, OEF International ha capacitado a mujeres de escasos recursos de Africa, Asia y Latino América para emprender sus negocios y hacer sus empresas más lucrativas.

Desde productoras de cerdos en Honduras hasta las fabricantes de lazo de Sri Lanka, a una cooperativa que hace jabón en Senegal, OEF ha asistido a mujeres para planificar, financiar, administrar y promover exitosamente muchos tipos de pequeñas empresas. Todas estas mujeres han encontrado obstáculos similares para el éxito: la falta de conocimiento de opciones de trabajo no tradicionales; falta de habilidades mercadeables, falta de acceso al crédito y falta de conocimientos de la forma de mercadear y administrar un negocio.

A través de la colaboración con organizaciones locales del Tercer Mundo, OEF ha desarrollado tres manuales técnicos de capacitación para ayudar a mujeres empresarias a conquistar estos obstáculos. A través del aprendizaje práctico sobre la marcha con mujeres empresarias, OEF ha encontrado que esto funciona.,

Los manuales están diseñados para su uso por capacitadores con experiencia, agentes de extensión o programadores que trabajan con empresarias del tercer mundo. Las actividades de capacitación están basadas en el mismo enfoque de educación participativa que los manuales de capacitación de OEF, Mujeres Trabajando Juntas para Lograr Desarrollo Personal, Económico y Comunitario y Actividades de Capacitación Navamaga para la Organización de Grupos y Generación de Salud e Ingresos. El material de la serie es altamente adaptable a grupos que incluyan a hombres, escenarios urbanos o rurales, diferentes tamaños de empresas y a grupos analfabetos o alfabetos. Los manuales pueden ser utilizados por separado o como una serie.

"Habilidades Empresariales Apropriadas para Mujeres del Tercer Mundo" trae la experiencia de campo de regreso al campo.