

CUADERNO

El Trabajo independiente

4



PROGRAMA DE
ORIENTACIÓN OCUPACIONAL

FORMACION Y CAPACITACION

infocal

FUNDACION NACIONAL

OBJETIVO

Este cuaderno tiene el objetivo de transmitir los aspectos básicos que una mujer propietaria de una pequeña empresa debe conocer y considerar antes de iniciar su proyecto.

Este cuaderno
está dirigido
a mujeres
que se han
decidido por
el autoempleo
y que han
iniciado el
proceso con
los cuadernos
1 y 2

ORGANIZANDO MI EMPRESA

Si has decidido trabajar de forma independiente, también deberás prepararte y conocer algunas técnicas que te ayudarán a lograr tu proyecto con éxito.

Deberás conocer el mercado, la competencia, la importancia de la calidad del producto, las obligaciones legales y la organización empresarial. Y además, deberás tener un espíritu muy optimista.



*Trabajar
independientemente
exigirá de ti mucha
responsabilidad,
organización
y un continuo
aprendizaje*

El trabajo independiente puede ser individual o en grupo, es decir que puedes hacer tu proyecto sola o eligiendo socias/os.

Hay muchos tipos de trabajo independiente, veamos algunos:

En tu casa puedes confeccionar artículos para la venta, los cuales pueden ser a pedido o para colocarlos en tiendas, bazares u otros lugares de venta. Estos artículos pueden ser: ropa, adornos, juguetes, comida, muebles, trabajo de reparación de electrodomésticos, partes útiles para carpinteros, zapateros u otros (suelas o tacos de zapato).

Puedes ofrecer un servicio que lo realizarás en tu casa o en el domicilio de la persona que lo solicita. Por ejemplo trabajos de dactilografía, carpintería, computación, contabilidad, metalmecánica, peinados, costura, cosmetología, pedicura, mecánica de automóviles, tapizado de sillas o sillones, etc.

También puedes cuidar niños o ancianos en su propio domicilio, hacer trabajos para limpieza, etc.

Puedes conseguirte un puesto de venta donde ofrezcas lo que produces o cualquier artículo comprado al por mayor.

Una trabajadora independiente es aquella persona dispuesta a iniciar su propio negocio, es decir una empresaria.



Las empresarias deben tener algunas características:

- ser responsable y puntual
- ser emprendedora y desarrollar capacidades para competir
- ser respetuosa y atenta con los clientes
- tener capacidad de organizarse
- cuidar y respetar su propio tiempo y el de los clientes
- tomar decisiones acertadas y llevarlas adelante
- tener muchas ganas de trabajar y progresar
- tener un taller o un espacio de trabajo muy Limpio, ordenado y organizado
- adaptarse fácilmente al cambio
- enfrentar los problemas con serenidad
- estar dispuesta a capacitarse continuamente

Antes de emprender cualquier negocio, debes tener en claro varios aspectos:

Estudio del MERCADO

Si vas a ofrecer un producto o servicio, es necesario que antes te preguntes y estudies si lo que vas a hacer o producir es requerido o demandado en el mercado y si las empresas que elaboran el mismo o similar producto o el servicio son insuficientes o ineficientes. Si les va bien o mal y si basta con que existan sólo ellas.

En todo negocio manda el mercado, es decir, todo lo que quieras hacer tiene que responder a necesidad de un grupo determinado de personas que deseen comprar.

Esta será la primera actividad antes de empezar tu negocio, deberás estudiar las características del producto que vas a elaborar o el servicio que vas a ofrecer al mercado, cuánto cuesta, cómo se presenta, dónde se ofrece, etc.

Mercado es un lugar (país, ciudad, plaza, etc.) En el que se compran y venden productos o servicios. Puede hablarse del mercado en general o de mercados específicos, como por ejemplo, zapatos, mermeladas, servicio de limpieza de ropa, etc.

Se llama mercado de trabajo a la compra y venta de trabajo.



Para hacer un estudio de mercado, como ejemplo, puedes seguir los siguientes pasos:

1. ¿A quiénes en ese lugar les puede interesar lo que ofrezco?
2. ¿los interesados tienen el dinero necesario para comprar mi producto?
3. ¿Tienen la edad para disponer del dinero?
4. ¿Cuántos/as ofrecen actualmente el mismo tipo de producto?
5. A pesar de que hay competencia, puedo introducir mi oferta en el mercado:
 - * porque todavía existen necesidades insatisfechas
 - * porque lo que ofrecen los otros no es de tan buena calidad
 - * porque su precio es muy alto
 - * porque lo mío puede ser más novedoso



¿qué le aumento al producto o servicio para hacerlo más competitivo?

Recuerda:

Para fijar el precio debes tener en cuenta:

- | | |
|--|---|
| <p>1. Costo del producto o servicio</p> <ul style="list-style-type: none"> * materias primas o materiales * mano de obra o salarios
(incluyendo tu propio salario) * gastos generales (agua, luz, alquileres) * depreciación o desgaste de los equipos, máquinas y/o herramientas * impuestos | <p>2. Oferta o demanda</p> <ul style="list-style-type: none"> * ¿Qué cantidad del producto o servicio ofrecen los competidores? * ¿Qué cantidad demanda la gente? |
| | <p>3. Precios de la competencia</p> <ul style="list-style-type: none"> * ¿Cuánto cobran por el producto o servicio? * Cálculo de la ganancia. |

Ejemplo:



Las

MICROEMPRESAS

Como su nombre lo indica, una microempresa es una empresa pequeña que reúne todas las características de una empresa formal bien organizada.



Una microempresa puede producir un producto (chamarras, pan, conservas, cerámica, etc.) comercializar un producto (revender artículos que se los compra hechos) u ofrecer un servicio (limpieza a domicilio, peluquería, carpintería, etc.). Claro que también hay empresas mixtas y multiactivas, es decir, que realizan más de una tarea; pueden producir y comercializar a la vez.

Una microempresa puede tener una o más propietarias
¿Has pensado si empezarás el negocio sola o tendrás socias para compartir?

Es necesario que la empresa cuente con:

Un capital para arrancar

Compra de la maquinaria, herramientas de trabajo, el lugar donde funcionará, etc.

El capital varía dependiendo del tipo de proyecto que quieras emprender.

Capital humano

Son las personas que integran la microempresa y que aportan con sus conocimientos, habilidades, trabajo, etc.

Tecnología (el saber como)

Los conocimientos prácticos y teóricos que se necesitan para trabajar en la actividad que has elegido

Administración y gestión

Es el control y supervisión permanente del funcionamiento de la empresa. Debes tomar decisiones, organizar y planificar el trabajo que tendrás que realizar. Debes dar responsabilidad y función a cada uno de los miembros que componen la empresa. La administración debe también llevar el registro de las cuenta, de los ingresos y los egresos en libros de contabilidad, puesto que sólo así es posible conocer las utilidades o ganancias reales.

- Cuando la empresa es productiva, la administración consiste también en el registro de la materia prima, los insumos y las herramientas para la producción de los artículos.
- Cuando la empresa es comercial, se debe llevar de la misma manera un registro de todos los artículos que se compran y se venden
- Y cuando la empresa es de servicios, es parte de la administración, llevar el registro de los pedidos que hace el cliente y que éstos sean atendidos con puntualidad y eficiencia.

Todos estos elementos son indispensables para empezar una microempresa, además de la voluntad y entusiasmo que deberás tener.

Si ya tienes decidido,
cuál será tu proyecto,
este ejercicio te ayudará a organizar tus ideas.

¿Qué tengo y qué me hace falta para formar mi microempresa?

- Cuento con -----
- Necesito Capital -----
- Capital Humano -----
- Capacitación -----
- Conocimientos sobre administración y gestión -----
- Conocimientos técnicos de la ocupación -----

Presupuesto de una microempresa

Algo fundamental para que tu microempresa arranque es contar con un presupuesto de ingresos y egresos para saber con bastante aproximación cuánto cuesta el producto (Los costos) y cuánto podrás ganar (utilidades). Para ellos debes realizar el siguiente ejercicio poniendo mucha atención.

Un presupuesto es el cálculo aproximado de los ingresos (venta del producto o pago por el servicio) que tendrá el taller durante un tiempo determinado.

SE TRATA DE CALCULAR:

- Lo que se puede obtener por la venta del producto o servicio (ingresos o entradas)
- Todos los gastos que se deben hacer para fabricar el producto o para dar el servicio (egresos o salidas)
- Lo que podría quedar :Utilidad (ingresos menos egresos)

Para hacer un presupuesto es importante fijar un período de tiempo, puedes hacerlo semanal, mensual, anual, etc.

Para realizar un presupuesto debes seguir los siguientes pasos:

PRIMERO

Identificar los ingresos:
los ingresos más importantes son la
ventas de los productos o servicios

Por ejemplo
En un taller de corte y confección pueden
fabricar y luego vender en un mes nueve
faldas, doce blusas y ocho pantalones.
El total de entrada será la suma de los
precios de todas las prendas.

NOMBRE PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL
Faldas	Bs. 60	9	=Bs. 540
Blusas	Bs.50	12	=Bs. 600
Pantalones	Bs. 60	8	=Bs. 480
Total			=Bs. 1620

En un tiempo de ...

Ahora intenta calcular
cuáles podrían ser las
entradas en tu
microempresa

NOMBRE PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	TOTAL

SEGUNDO

Identifiquemos los egresos o salidas.

Costos son todos los gastos que se deben hacer para fabricar el producto.

En una microempresa hay varios gastos, por ejemplo:

- Materias primas utilizadas en la producción del bien o servicio
- Mano de obra: es la cantidad que pagas en sueldos cada mes a los/as trabajadores/as.
- Pago de alquiler: si no tienes un local, debes pensar en alquilar uno.
- Otros gastos: aquí se incluyen gastos de agua, luz, teléfono, mantenimiento de local (limpieza)
- Compra y reposición de herramientas: deben considerar que si comienzas un trabajo, generalmente necesitas comprar o mejorar tus herramientas o equipos.
- Gastos de financiamiento: si has pedido un préstamo, debes considerar el pago mensual de los intereses y el capital
- Imprevistos: generalmente se estima un 10% de gastos por este concepto
- Un registro o lista de gastos te sirve para conocer el costo real de tu producto

Por ejemplo: Gasto Mensual

Materia prima :	Bs. 300
Sueldos: unoperario	Bs 250 c/u
Gerente(tú)	Bs. 400
Alquiler	Bs . 200
Herramientas (mantenimiento)	Bs . 0
Gastos generales (mantenimiento)	Bs . 30
Sub total	Bs. 1230
Imprevistos	Bs. 123
TOTAL	Bs. 1.353

Ahora realiza un ejercicio igual con los gastos que tendrás en un mes (siempre debes aumentar un 10% sobre el total para considerar algunos imprevistos)

En un mes ...

	Bs.
	Bs.
	Bs.
	Bs.
	Bs.
	Bs.
	Bs.
Subtotal	Bs.
Imprevistos	Bs.
TOAL	Bs.

Para definir si tu proyecto es rentable o no, debes restar de tus ingresos todos tus gastos y si te queda un saldo, entonces tu proyecto es bueno, porque ese saldo es la ganancia neta.

Ingresos posibles	Bs.	1.620
Egresos o costos	Bs.	1.353
<hr/>		
Ganancia posible	Bs.	267

Ingresos posibles	Bs.	
Egresos o costos	Bs.	
<hr/>		
Ganancia posible	Bs.	

¿Cómo ofrecer un producto o servicio?

Si miramos a nuestro alrededor podemos ver que a través de carteles, radio, televisión y hasta en la ropa que lleva mucha gente se ofrecen productos que están a la venta. A todas estas formas de promocionar algo, se las llama propaganda. La publicidad a través de los medios de comunicación es cara y necesita de personas especialistas que la hagan por ti, sin embargo es posible promocionar tu servicio por medios más económicos y que puedan estar a tu alcance.



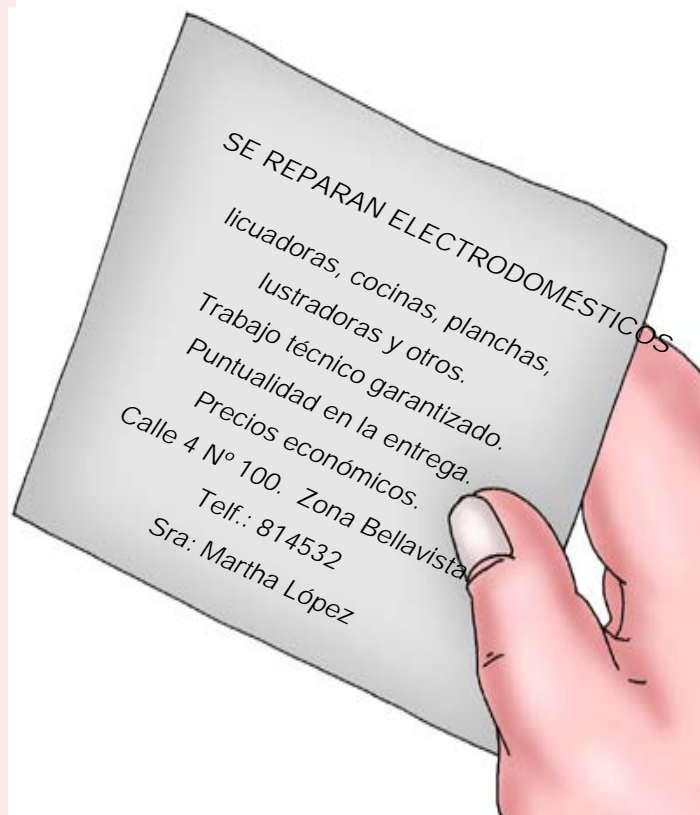
Primero tendrás que preguntarte a quienes llegar: mujeres, jóvenes, adultos, colegios, instituciones, etc. para poder ubicar tu anuncio en un lugar preciso y adecuado, puedes volver al punto donde definiste tu público, también debes observar cómo hace su propaganda la competencia no para hacer lo mismo, sino para estudiar, conocer y hacer algo novedoso, diferente y mejorada.

Avisos Publicitarios

Se puedes elaborar carteles o afiches donde anuncias lo que estás vendiendo o el servicio que ofreces. Estos carteles o afiches, los puedes pegar en lugares donde acude mucha gente, puede ser en la tienda del barrio, farmacias, centro de salud, locales comerciales, centro cultural o de reunión, o por donde circula el público al que quieres llegar. Por ejemplo, si quieres llegar a las amas de casa puedes colocarlos cerca de los mercados o en las tiendas de la zona, si es a jóvenes a los que quieres llegar, pegarás tus carteles cerca de colegios o lugares de reunión, etc.

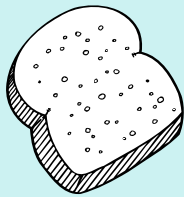
En el aviso deberás poner el servicio que prestas o lo que ofreces a la venta. En el mensaje debes mencionar las ventajas, el precio, la seriedad, el cumplimiento, la alta técnica, etc. y el lugar dónde encontrarte. Puede ser la dirección de tu casa o el puesto de venta.

Por ejemplo:



Volantes y tarjetas

Son medios que también permiten dar a conocer tu oferta. Estos puede ser repartidos casa por casa o en lugares, como por ejemplo los mercados, donde acude mucha gente.



A pedido

Para satisfacción de su delicado paladar.

Fina repostería para toda ocasión

Tortas para matrimonios y cumpleaños

*Disfrute con su familia de deliciosos
cuñapés, empanadas y hojarascas.*

Deliciosas y económicas

Consulte y no se arrepentirá

Sra. María de la Torre

Telf.: 347869

La gente es también un medio para hacerse conocer, avisa a todas las personas que conoces, visita instituciones y oficinas donde puedas dejar tus mensajes o mostrar tus productos

Hay también programas en la radio que dan este servicio a la comunidad de forma gratuita.

Ejercicio grupal:

En grupo elabora un anuncio y un volante.

Promocionar lo que haces o vendes requiere de tiempo, hay que organizarse y llevar una libreta o agenda donde anotarás los lugares y personas que conoces y la hora en la que pueden recibirte.

Los permisos

de funcionamiento e impuestos

Existe una legislación que dicta cuáles son los requisitos para abrir un negocio. Así como los permisos de funcionamiento que los emite la alcaldía a la que pertenece tu zona o donde ubicarás tu negocio. También puedes acercarte a una institución o persona que te asesore.

Debes inscribir tu negocio en la Dirección General de Impuestos Internos (D.G.I.I.) para poner en regla todos tus documentos. Para ello acude a las oficinas de impuestos de tu ciudad y pregunta por el "Asesor al Contribuyente" y pídele que te informe y ayude; esto no tiene ningún costo para ti

El Crédito

Como has visto un requisito indispensable es contar con un capital, si no tienes el dinero necesario para organizar tu empresa, puedes pedir un crédito a un banco o instituciones que ofrecen este servicio. Existen varias instituciones que se dedican a esta actividad. Es muy importante que busques asesoramiento antes de decidirte por alguna. Sólo podrás pedir prestado, después de haber realizado un estudio de las ganancias o utilidades que puedas obtener ya que esto demuestra la capacidad que tendrás pagar la deuda.

Además de los requisitos que son indispensables para organizar tu empresa, existen algunos conocimientos que son necesarios y que deberás tomar en cuenta:

- Manejar técnicas de administración
- Estar informado de los cambios e innovaciones en el mercado
- Estar actualizado en el uso de las nuevas tecnologías
- Tener conocimientos sobre el control de calidad
- Ser responsable y puntual para cumplir los compromisos y obligaciones adquiridas
- Ser creativa y estar dispuesta al cambio
- Tener conocimientos en atención a los clientes: Relaciones Públicas
- Estar dispuesta a capacitarte constantemente

Es recomendable participar de las asociaciones gremiales del sector económico donde se ubicará la microempresa para recibir información y asistencia técnica.

PARA FINALIZAR

REALIZA ESTE EJERCICIO GRUPAL:

La carpintería de Manuela Rodríguez

Manuela es una mujer de 30 años, que ha sido despedida de una tienda de decoraciones donde trabajada desde hacía tres años. Ella se casó muy joven, antes de pensar en estudiar.

Tiene 3 hijos, de 9,7 y 5 años. Después del nacimiento de su primer hijo trabajó en una mueblería de más de 50 trabajadores. Al principio se ocupaba de colar piezas y partes de muebles. Después de unos años aprendió a realizar tallados de respaldares de sillas. Tuvo que dejar este empleo que le gustaba mucho a causa del nacimiento de su segundo hijo.

Cuando su tercer hijo cumplió los 2 años, volvió a trabajar y se colocó en la

tienda de decoraciones cerca de su casa, lo que le permitía tener más tiempo para cumplir con sus tareas del hogar.

Juan, esposo de Manuela trabaja en una empresa de metal mecánica. Su salario apenas alcanza para cubrir sus necesidades básicas. Los niños asisten a una escuela fiscal, aunque Manuela quisiera poder pagar una escuela particular. Ante esta situación a Manuela se le ocurre como alternativa independizarse y crear su propia empresa de muebles ya que conoce del oficio y ha visto como comercializaban los muebles cuando ella trabajaba en ese sector. Además, tiene un tío carpintero que podría ayudarla.

Manuela tiene un pequeño terreno que ha pensado vender para obtener un capital, pero los papeles están a nombre de su esposo.

Cuando comenta su idea con Juan este no se muestra muy entusiasta: "Pero ¿por qué? no sigues en la tienda es más seguro, además la carpintería es cosa de hombres, no es buena idea vender el terreno".

Pero Manuela esta decidida a llevar adelante su proyecto. En su familia su padre la apoya aunque no muy convencido, su madre en cambio se opone: "vas a abandonar a tus hijos, tu marido se va a aburrir, ¿qué sabes vos de eso?":

Manuela pide consejo a un amigo cercano a la familia, él opina que es una buena idea pero: "¿Eres consciente de lo que vas a sacrificar?, ¿has pensado cuánto deberás invertir?, ¿tienes carácter para mandar a los trabajadores?, ¿no sería mejor, poner una peluquería o una tienda, en fin un negocio más de mujeres?, ¿está de acuerdo tu marido?..."

En base a esta historia, considerando los posibles problemas que tendrá Manuela en su carpintería, elabora un proyecto tomando en cuenta todos los pasos a seguir y los requisitos necesarios que aprendiste en el cuaderno.



