

## Taller 1: PRESENTACIÓN Y PRIMERA INTRODUCCIÓN

### Objetivos:

- Presentación de las organizaciones<sup>1</sup>.
- Presentación de la propuesta: temáticas, abordajes y dinámica de trabajo.
- Presentación de los participantes.
- Ubicarnos en el contexto económico local actual y ver qué impacto tiene esto en nuestras iniciativas

### **Planificación:**

- Contexto Histórico Argentino

- Introducción (bienvenida + explicación talleres) 15'
- Dinámica I (Presentación) 20' SE VUELCA EN TARJETAS.
- Dinámica II (Historia Argentina) 30'
- Debate conjunto 10'
- Dinámica III (El impacto en nuestra vida) 30'
- Cierre (resumen construcción conjunta) 15'

## TALLER 1

### **Introducción:**

- Se realiza una presentación, contando los principales proyectos: microcréditos, apoyo a emprendedores y capacitación. Luego se explican los talleres productivos y qué temas se van a ver. Los temas pasan por todos los relacionados con un negocio: contexto económico, costos, precios, marketing, proyecto, impuestos y otros más. La intención de estos talleres es dar un apoyo a las iniciativas productivas locales.

### **Dinámica I:**

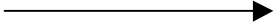
- Nos juntamos en grupos de a dos personas para charlar y conocernos. Preguntamos su nombre, dónde vive y si tiene un negocio o idea de negocio para poner en marcha. Después, hacemos una ronda general, donde cada uno va presentando al otro (su compañero de grupo).

ELLA o EL se llama: (NOMBRE Y APELLIDO):.....
ES DE .....(VARELA X EJ.)
LE GUSTARÍA DESARROLLARSE EJERCIENDO:.....
.....
Y ESPERA DE ESTE CURSO.....
.....

<sup>1</sup>OMAS: muy breve pero clara introducción al comercio justo.

## **¿ESCRIBIMOS UN ACUERDO EN PUNTEO?**

### **Dinámica II:**

- Dibujamos una línea de tiempo con los años. 1983  2005
- Nos numeramos del 1 al 3 para armar 3 grupos de trabajo.
- Se entregan unas tarjetas con HECHOS de Argentina, y otras con sus IMPACTOS, que han ocurrido en los últimos 20 años.
- Luego, cada uno de los grupos tiene unir los hechos con los impactos correspondientes y ubicarlos en la línea de tiempo, debatiendo conjuntamente a qué fecha corresponde cada uno.
- Puesta en común: cada grupo designa un representante para presentar los hechos con sus impactos. Lo ubica en un año, siguiendo así un orden cronológico que vaya armando la línea de tiempo. El resto puede aportar sus conocimientos también.

### **Dinámica III:**

- Luego repartimos papelitos, donde cada uno tiene que unir alguno de los hechos mencionados con algún acontecimiento que le haya ocurrido en su vida personal. De esta manera, se puede ver la vinculación de estos hechos de nuestra historia y cómo repercutió en nosotros. Esto nos da la pauta de que todo funciona a modo de sistema.
- Una definición muy general de "sistema" es: conjunto de elementos relacionados entre sí funcionalmente, de modo que cada elemento del sistema es función de algún otro elemento, no habiendo ningún elemento aislado.

### **Cierre:**

- Cierre de la actividad, explicando que estamos inmersos en un sistema, que lo que pasa alrededor nuestro influye en nuestra vida y de qué manera. Que nosotros podemos influir en la sociedad.
- Lo mismo ocurre con nuestro negocio o emprendimiento. El mismo está inmerso en un contexto, un país, un sistema, que influye positiva o negativamente sobre él. No se puede pensar en una actividad aislada.
- Es bueno y necesario tener un espíritu crítico, o sea ver los hechos/acontecimientos y analizar por qué ocurrieron, quiénes intervinieron para que esto pase, a quién favorece y a quién no, etc.

• **Hechos e Impactos:**

**1983 – Hecho -  
Democracia**

**Impactos**

- Esperanza de cambio, Euforia!
- Restitución de los derechos de los ciudadanos
- Restitución de los 3 poderes (Legislativo, Ejecutivo, Judicial)
- Acceso a la participación

En nuestras vidas:

- . Antes de eso entraron en mi casa los militares.

**1989 – Hecho -  
Hiperinflación**

**Impactos**

- Perdida de valor del salario
- Remarcación de precios diaria
- Desabastecimiento
- Lista de precios máxima
- Saqueos en provincias
- Renuncia de un gobierno (gobierno entrega mandato antes de tiempo)

En nuestras vidas:

- . Miedo y saqueos
- . Mi papá tenía un almacén y los vecinos saquearon el negocio. Yo escondía lo que me gustaba.
- . Tuve que robar para tener que comer.

**1991 – Hecho –  
Convertibilidad \$ =  
U\$S**

**Impactos**

- inflación 0
- Estabilidad económica
- Acceso a Crédito
- Cierre de empresas locales
- Importaciones baratas

**1992 – Hecho -  
Privatizaciones**

**Impactos**

- Mejor calidad de los servicios públicos
- Aumento de tarifas
- Perdida de empleos
- Monopolio de los servicios

En nuestras vidas:

- . Mi tío se quedó sin laburo. Cerró el ingenio.
- . Tuve teléfono, antes se cortaba todo el tiempo.

**1992 – Hecho –  
Apertura a las  
importaciones**

**Impactos**

- Entrada de productos de mayor calidad y de mayor tecnología
- Productos mas baratos
- Cierre de grandes empresas y PyMES
- Reemplazo de productos locales por importados

En nuestras vidas:

- . Después de 15 años de trabajo me quedé sin él, y tuve que cambiar de rubro.
- . Electrodomésticos muy baratos. Me compré la computadora.

**1998 – Hecho -  
Flexibilización  
Laboral**

**Impactos**

- Perdida de los derechos del trabajador
- Precariedad laboral
- Inestabilidad laboral (trabajos temporales / pasantias)
- Creación de nuevos puestos de trabajo

En nuestras vidas:

- . Mi viejo se quedó sin laburo.

**2001 – Hecho –  
Corralito – Crisis  
Económica -  
Recesión**

**Impactos**

- Saqueos
- Cacerolazo
- Caída del gobierno
- Protagonismo del pueblo
- Aumento del desempleo

En nuestras vidas:

- . Cambié la carrera de ingeniería a trabajo social.
- . Falta de empleo.
- . El saqueo y entraban a las casas.
- . Conseguí muchos trabajos y me echaron de todos.
- . Los saqueos afectó a mi familia.

**2002 – Hecho –  
Salida de la  
convertibilidad –  
Default -  
Devaluación**

**Impactos**

- Producción nacional
- Trueque
- Apertura de la exportación
- Aumento de precios
- Emisión de moneda local (Patacón, quebracho, lecop, cecacor, federales)
- Movilización social (asambleas barriales, etc.)
- Piqueteros
- Emigración (mano de obra calificada y limítrofe)

En nuestras vidas:

- . Guardé la plata en dólar en un vaso de taper y la enterré por los saqueos.
- . Trueque. Participé vendiendo alfombras.
- . Cobrábamos en Patacones y no se podía pagar las deudas. Hasta el día de hoy lo sufrimos.

**2003 – Hecho –  
Reactivación  
económica**

**Impactos**

- Aumento de la construcción
- Disminución del desempleo
- Surgimiento de micro emprendimientos
- Aumento de planes sociales

En nuestras vidas:

- . Tuve la oportunidad de emprender mi trabajo.
- . Nos dieron la posibilidad de formar nuestro propio comercio.

## Taller 2: DIAGNOSTICO

### Objetivo:

- Reconocer las capacidades, saberes y experiencias acumulados a lo largo de nuestra vida, para utilizarlos como herramientas en el sistema en que estamos inmersos.

**Planificación:** Autodiagnóstico (trayectoria laboral y formativa; reconocer el equipaje)

- Dinámica I (reconocimiento de capacidades y saberes personales) 20'
- Puesta en Común 45'
- Dinámica II (Listado de saberes) 10'
- Dinámica III (Qué me gusta hacer) 15'
- Puesta en Común 15'
- Integración de los 3 talleres

---

## TALLER 2

- **Dinámica I:**

- Hicimos un recorrido a lo largo de nuestra vida personal, pasando por todas las edades y etapas. Tratamos de reconocer en esta dinámica acontecimientos importantes en nuestra vida, nuestra familia, nuestro entorno, etc. Al mismo tiempo, nos preguntamos ¿Qué conocimientos, experiencias, habilidades desarrollé? Y ¿Dónde los aprendí? Nos facilitamos la tarea de registro con la planilla que adjuntamos más adelante.

### Autodiagnóstico (trayectoria laboral y formativa)

El autodiagnóstico, nos sirve para tener una referencia de nuestros saberes previos, experiencias laborales y extra laborales y nos sitúa en el punto de partida para la elaboración de un proyecto laboral y/o productivo.

Nos ayuda a indagar sobre quiénes somos, qué sabemos hacer, con qué recursos contamos, cuáles son nuestros saberes y habilidades, y cuál es el contexto donde vivimos y proyectamos trabajar.

Es útil para definir y caracterizar nuestra situación de partida, integrando particularidades de cada persona y particularidades de su entorno (condicionamientos y atributos, de la clase, la etnia, la edad, la inserción urbana o rural, entre otras)

### Ejes de trabajo:

- La identificación de los intereses y motivaciones en relación con el trabajo y la formación.
- El análisis de las capacidades: saberes, experiencia, habilidades (en ejercicio o en "desuso")

- El análisis del contexto social y productivo, y los cambios producidos en la organización del trabajo.
- La caracterización de su situación de vida, en particular respecto del trabajo.
- La realización de un balance entre sus capacidades e intereses, y las posibilidades de trabajo y/o producción que ofrece el contexto.

En la caracterización de la situación de partida, las personas indagan, reconocen y valoran lo que traen como "equipaje" es decir sus experiencias, historias.

- Reconociendo los saberes adquiridos a lo largo de la vida, identificando aquellos que "hasta ahora no tenían nombre" (Ej.: saberes adquiridos en el ámbito doméstico y/o comunitario)
- Identificar las competencias adquiridas en ámbitos de capacitación formal e informal, en el trabajo remunerado y no remunerado y en la experiencia de vida.
- Identificar posibilidades de nuevos aprendizajes.
- Vincular las capacidades, características personales, saberes, experiencias, etc. que traen las personas, con competencias que se ponen en juego en el mundo del trabajo y en las actividades productivas o que tienen valor en el mercado.

- **Dinámica II:**

- De una lista de varias cosas del quehacer diario, teníamos que anotar cuales de ellas sabemos hacer. Era solamente para agregar mas cosas que sabemos hacer y no las habíamos tenido en cuenta. (Ver Lista adjunta en al final).

- **Dinámica III:**

- Situaciones que se pueden dar.

Esta dinámica consiste en elegir una de las opciones entre varias, de una situación laboral imaginaria. Después de resolver todo el cuestionario, tenemos que analizar qué respuestas fuimos dando a medida que las contestábamos. Tenemos que tratar de ver si hay alguna relación en todas las respuestas que dimos.

Por ej. Me dí cuenta que elijo todas las opciones que tienen trato con la gente.... o sea prefiero trabajar en relación con gente que trabajar solo.

Por ej. Me dí cuenta que no elegí ninguna relacionadas a la venta, o sea no me gusta vender..... a pesar de que lo hice toda mi vida y lo sé hacer.

Puesta en común: compartimos nuestros resultados, dando los resultados que obtuvimos

<b>EDAD</b>	<b>ACONTECIMIENTOS</b>	<b>¿Qué conocimientos, experiencias, habilidades desarrollé?</b>	<b>¿Dónde los aprendí?</b>
Hasta los 20 años	Ej.: nació hermano y nos mudamos a otra provincia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ej.: Aprendí a leer y escribir.</li> <li>- Ej.: Aprendí a atender la verdulería.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ej.: Estudiaba primaria en escuela provincial.</li> <li>- Ej.: Fue mi primer trabajo, ayudaba a mi tía con el negocio.</li> </ul>
Desde los 20 hasta los 30 años			
Desde los 30 hasta los 40 años			
Desde los 40 hasta los 50 años			
Desde los 50 en adelante			

**Cosas que sé hacer!!!! ( Marcar con "X" lo que yo creo que sé hacer)**

- Cocinar Tortas .....
- Hacer pan .....
- Cuidar chicos .....
- Ser chismosa .....
- Cortar el Pelo .....
- Levantar paredes y Revocar .....
- Vender tortas .....
- Cobrar deudas .....
- Hacer repartos .....
- Tejer .....
- Hacer artesanías .....
- Coser ropa .....
- Mirar la Tele .....
- Ser buen Papá / Mamá .....
- Manejar un auto/camioneta .....
- Usar la computadora .....
- Planchar la ropa .....
- Hacer trabajos de electricidad .....
- Jugar a la rayuela .....
- Atender el Teléfono .....
- Vender lo que sea .....
- Pelear precios .....
- Dibujar .....
- Pintar cuadros .....
- Ayudar a los chicos con la tarea .....
- Explicar ejercicios de Matemática .....
- Pintar Paredes .....
- Hacer trámites en la Municipalidad .....
- Coser alpargatas .....
- Hacer malabarismos .....
- Hacer Velas artística .....
- Lavar ropa .....

## **Situaciones que nos podrían pasar**

1) Si trabajo en una revista

**Me gustaría:** Escribir una nota  
Organizar la estructura de la revista  
Conseguir las publicidades

2) Si trabajo en un emprendimiento de comida:

**Me gustaría:** Cocinar la comida  
Hacer las compras  
Salir a repartir los pedidos  
Inventar nuevos platos

3) Si trabajo en un club:

**Me gustaría:** Organizar las actividades culturales  
Trabajar en la colonia con los chicos  
Ser guardavidas de la pileta

4) Si trabajara en la Municipalidad de Malvinas Argentinas:

**Me gustaría:** Ser la secretaria de un político  
Ser la persona que asesora a la gente que va a hacer un tramite  
Ser la telefonista del 0800-Malvinas

5) Si tuviera que trabajar en la Tele

**Me gustaría:** Ser actriz / actor  
Ser Maquillador  
Ser el que escribe las novelas

6) Si trabajara en un colegio:

**Me gustaría:** Ser la maestra/o  
Ser la portera  
Preparar la merienda

7) Ese colegio:

**Me gustaría:** Que fuera de chicos  
Que fuera de adultos

8) Si trabajo en un almacén:

**Me gustaría:** Negociar los precios con el proveedor  
Estar en la caja  
Ser el repositor

9) Si trabajo en la construcción

**Me Gustaría:** Ser el albañil que trabaja  
Ser el arquitecto que da órdenes  
Ser el ayudante que prepara la mezcla y hace el asado

10) Si trabajo en un catering (servicio para fiestas)

**Me gustaría:** Ser Mozo  
Preparar la comida  
Llevar la comida y la bebida al lugar

11) Si trabajara en una fabrica de alfajores

**Me gustaría:** Hacer la prueba de calidad  
Ponerle el dulce de leche  
Diseñar el paquete

12) Si tuviera que fabricar Suéter

**Me gustaría:** Hacerlos en telar  
Tejerlos a mano  
Que los haga la maquina y yo solo cargue la lana

13) Si participara en un taller productivo

**Me gustaría:**

.....

.....

.....

## Taller 3: PROYECTO

**Objetivo:** Definir entre todos qué es un proyecto, partiendo de lo que conocemos y las experiencias personales. Conocer los principales componentes de un proyecto, y su orden de lo general a lo particular.

### **Planificación:**

- Proyecto
  - Componentes principales de un proyecto
  
  - Introducción 10'
  - Dinámica I (qué proyectos conocemos y qué entendemos por proyecto) 20'
  - Puesta en común 15'
  - Dinámica II (conocer los componentes de un proyecto y ordenarlos) 30'
  - Puesta en común 25'
  - Cierre
- 

### **TALLER 3**

- **Introducción:**

- Se rescató experiencias personales de participación en proyectos de distinto tipo. Enfocamos el tema del día: PROYECTO.

- **Dinámica I:**

Anotamos en un afiche las siguientes preguntas. Luego anotamos "todas" nuestras respuestas en "post-its" para pegarlas al final en el afiche general:

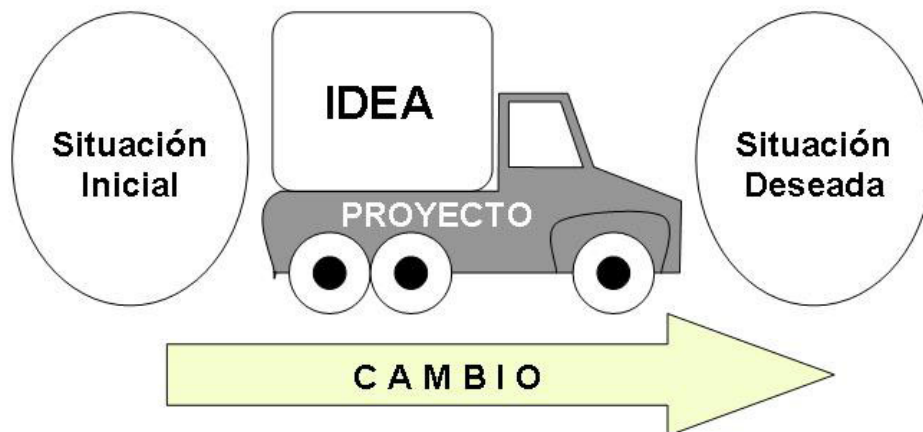
- **En qué proyectos participamos?**
  - Impacto solidario (se repitió 2 veces)
  - Recaudar fondos para hacer un proyecto para ayudar a personas necesitadas
  - Vender ropa con el fin de trabajar y tener fondos
  - Sabor de Vida
  - Bordadora
  - Taller de baile
  - Colonia de verano
  - Actividades recreativas
  - Talleres en escuelas
  - Invertir para comprar ropa y vender
  - Venta de comida primero y después venta de ropa
  - Plan Techos
  - Un Techo para Argentina
  - Apoyo escolar en Villa Martelli
  - Cooperativa para tener trabajo en conjunto
  - Vender productos de perfumes y cremas
  
- **Qué tipo de proyectos conocemos?**
  - De vida
  - Familiar (se repitió 4 veces)

- Económico (se repitió 4 veces)
- Social (se repitió 2 veces)
- Cultural
- Formación profesional
- Recreativo
- Solidario (se repitió 2 veces)
- Laboral (se repitió 3 veces)
- Educación (se repitió 2 veces)
- Terminar mi casa, Vivienda (se repitió 4 veces)
- Pastoral
- Ayudar en la Capilla de mi barrio, Pastoral
- Estudiar una carrera, Formación profesional

▪ **Qué es un PROYECTO?**

- Es hacer lo que me gusta con trabajo y esfuerzo
- Una idea puesta en práctica
- Un deseo / anhelo
- Es hacerlo, terminarlo y darle para adelante
- Una idea, un deseo, una meta próxima o futura, es realizar un cambio
- Un proyecto me ayuda a concretar una idea que tengo
- Conjunto de ideas o planes que se llevan a cabo con el fin de ayudar a otros o a uno mismo
- Un proyecto para dar a personas capacidades y poder ayudar desde los conocimientos de alguna profesión
- Llegar a formarse o encuadrarse

El proyecto es el vehículo de la idea.



**Puesta en común**

Entre todos tomamos este concepto: **Llevar a cabo una idea, desarrollarla.** La definición "de libro" que tomamos para el taller es la siguiente: PROYECTO es un conjunto de actividades interrelacionadas y coordinadas, con el fin de alcanzar objetivos específicos, dentro de los límites de un presupuesto y de un período dados. (definición dada por la ONU en 1984).

- **Dinámica II:**

- Juego de cartas: Se dividen los participantes en 3 grupos. Se mezclan las cartas y cada grupo recibe 6 cartas. También queda un pequeño mazo con 6 cartas en el centro. Las cartas fueron especialmente preparadas para este juego y contienen los principales componentes de un proyecto. Para ganar tienen que juntar todas las cartas del mismo signo (con los 6 componentes principales de un proyecto) y ordenarlas de lo general a lo particular. Para juntarlas, cada grupo (uno por vez y siguiendo la ronda) puede levantar una carta del mazo, en caso de serle útil dejará otra de su mazo (boca arriba) en su reemplazo. Así sucesivamente se van repitiendo los turnos, cada grupo puede levantar una carta del mazo o sino de las que están boca arriba. El primer grupo que junte todas las del mismo signo y las ordena, grita: Escalera!!! Luego se arma un debate, donde el grupo deberá explicar al resto por qué eligió ese orden. El resto de los participantes deberán decir si están de acuerdo o no con el orden propuesto y por qué. Si el orden es incorrecto, se le dará la posibilidad a otro grupo, y así sucesivamente.



**Puesta en Común:**

- 1- **FIN:** lo último a lograr, pero va al principio. Es el máximo valor a alcanzar (ideal). No se logra ni en el espacio ni en el tiempo, orienta el camino del proyecto.
- 2- **OBJETIVO GENERAL:** plantea una estrategia para llegar al fin. "A través de qué..." o "Por medio de...", muestra un camino concreto.
- 3- **OBJETIVO ESPECIFICO:** pasos intermedios para alcanzar el objetivo general. Tienen que ser: claros (fáciles de entender), realistas (que se puedan alcanzar),

medibles (que se puedan medir en un plazo) y que tengan que ver con el objetivo general.

4- META: salen de cada objetivo específico. Apuntan a la calidad del logro, la cantidad que queremos obtener y el tiempo en que obtendremos el objetivo específico.

5- ACTIVIDADES: dice cómo se va hacer. Todas las cosas que hay que hacer para concretar el objetivo específico. Requieren materiales, personas y otros recursos. Pueden presentarse en un cronograma.

6- TAREA: Acción concreta de lo que vamos a hacer.



- **Cierre:** Hicimos dos ejemplos: "Terminar mi casa" y "Fabricación y venta de comidas":

FIN: **Terminar mi casa**

OBJETIVO GENERAL: Terminar mi casa **por medio un ingreso trabajando**

OBJETIVO ESPECIFICO 1: **Trabajar** para poder ahorrar o juntar el dinero

OBJETIVO ESPECIFICO 2: **Comprar** los materiales

OBJETIVO ESPECIFICO 3: **Construir** la casa

META 1: Trabajar para poder ahorrar **\$100 por mes durante 6 meses**

META 2: Comprar **todos** los materiales **de buena calidad para el 5 de Abril**

META 3: Construir **los cuartos y el techo** y **terminar para el 12 de Julio**

FIN: **Tener un ingreso**

OBJETIVO GENERAL: Tener un ingreso **por medio de la venta de comidas**

OBJETIVO ESPECIFICO 1: **Fabricar** pizzas y empanadas

OBJETIVO ESPECIFICO 2: **Vender** las comidas hechas

META 1: Fabricar **10** pizzas y **30** empanadas **por día, listas para llevar**

META 2: Vender **10** pizzas y **30** empanadas **por día al contado**

## **Taller 4: ENCADENAMIENTOS Y DIAGNOSTICO PARTICIPATIVO**

### Objetivo:

- Poner en valor saberes personales dentro de proyecto asociativo-comunitario.
- Mostrar como el diagnostico individual sirve al diagnostico participativo en la planificación de emprendimientos comunitarios.
- Familiarizarnos con el concepto de encadenamiento productivo-comercial

### Planificación:

- Herramientas:

1. Tormenta de ideas
2. Construcción de árboles (problemas y soluciones)

Introducción 20´

- Dinámica I Tormentas de ideas y construcción de arboles. 30´
- Dinámica II Discutir los árboles. IDENTIFICAR Cuantas de las soluciones tienen que ver con saberes y habilidades preexistentes en el grupo. 30´
  
- Introducción 10´
- Dinámica IV: LA FERIA de productos y servicios (juego de encuentros . 45´  
Tomará como insumo las tarjetas de la presentación del primer taller.

---

## **TALLER 4**

**Toma como insumo los resultados obtenidos en los taller 2 y 3.**

### Introducción I:

Cualquier iniciativa exitosa requiere ser planificada (Hacemos referencia a talleres anteriores) Y ... ¿Por que se planifica? Fundamentalmente por que la disponibilidad de los recursos (Dinero, tiempo, fuerza de trabajo) habitualmente es limitada. Una correcta planificación requiere de un correcto diagnostico. ¿Qué sucedió con Uds. cuando construyeron su autodiagnóstico en talleres anteriores? Coincidieron, NO coincidieron...Y por que les parece que difieren o se parecen los autodiagnósticos?

Fundamentalmente por que todos tenemos historias diferentes y algunas veces esas historias tienen puntos en común...

Entonces Uds. lograron identificar capacidades y saberes personales. Trabajaron la idea de proyectos. Algunos son parecidos... Otros son muy distintos... y en algunos casos complementarios. Les pedimos que pongan esos análisis en función de un equipo de trabajo.

### **DINAMICA I:**

Se dividen los participantes en dos (y hasta cuatro) grupos de trabajo (impar o par – 1, 2, 3, 4 (según el nro total) SE PLANTEA COMO PROBLEMA: BAJOS INGRESOS – NECESIDAD: AUMENTAR LOS INGRESOS (Puede utilizarse algún obstáculo que aparezca con recurrencia para concretar los emprendimientos)

**TORMENTAS DE IDEAS** Sobre las posibles causas del problema. Todas las que surjan en **15 min.** Y en otros **15 min seleccionan 4 por grupos (debe existir una discusión)**, se vuelcan en tarjetas (12 totales). Y las principales causas del problema se consensuan grupalmente. **¿Para que sirve un diagnostico participativo?**

En **10 min** pasan a ordenarlas en un papel afiche **ARMANDO UN ARBOL DE PROBLEMAS** o **UN DIAGRAMA DE FLUJOS.** (TARJETAS + FLECHAS). Se utilizan **10 min** para recorren el resultado final de los 4 equipos.

Se vuelven a agrupar para trabajar posibles soluciones. **15 min IDEM** pero con soluciones sobre el resultado del primer momento pero en un listado y lo expresan de manera oral. Lo vuelca un asistente en plenario. **CONSIGNA:** Es importante que recuerden que muchas soluciones pueden estar ligadas a recursos, conocimientos, habilidades de los integrantes que conforman el grupo.

## **Introducción II:**

Las iniciativas-emprendimientos individuales son importantes. Pero el impacto de estas iniciativas se traduce verdaderamente en desarrollo local cuando se logran vincular o articular con otras más o menos cercanas. Cuando iniciamos un emprendimiento y comenzamos la planificación nos encontramos que con que **PRODUCIREMOS Y OFERTAREMOS** uno o varios productos y/ o servicios. Pero a su vez **DEMANDAREMOS** productos y servicios de otros. Es decir en algún momento seremos **CLIENTES DE OTROS...**Es decir buscaremos proveedores!!!

## **DINAMICA II: FERIA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS.**

- a) Se le entregan tarjetas con productos o servicios al grupo 1 ó
- b) Se convoca a los responsables de esos oficios o proyectos (**Insumo tarjetas TALLER 1 y seleccionar distintas alternativas (Productos y servicios).**)

### *DISCUTIRLO*

A los demás se le distribuyen unas tarjetas que representan partes de encadenamientos ligados a esos productos. Hay algunas tarjetas que pueden ir a más de un equipo...

1 EL PRODUCTO O EL SERVICIO se instala en un "escritorio" al frente. Como en una feria solicita algo que necesita para conformar su encadenamiento. EL GRUPO GENERAL CONTESTA A LA DEMANDA OFRECIENDO ALGO FUNCIONAL A ESE PRODUCTO O SERVICIO. En cada grupo hay tarjetas repetidas. **Así sucesivamente, hasta agotar los encuentros o el tiempo.**

REFLEXIÓN GRUPAL. FÁCIL? DIFÍCIL? QUE SITUACIONES SE GENERARON?

## Taller 5: CONTEXTO PRODUCTIVO LOCAL

Objetivo: Valorizar los resultados de la Tormenta de Ideas del taller anterior, para compararlas y seleccionar alguna de ellas. Conocer el mercado local, poder estimar cuánto se consume de un producto.

### **Planificación:**

- Contexto Productivo Local
  - Valoración de ideas para la toma de decisión
  
  - Introducción 10'
  - Dinámica I (Cuadro comparativo de valoración) 45'
  - Dinámica II (En qué gastamos nuestra plata?) 25'
  - Puesta en común de los resultados globales 15'
  - Cierre
- 

### **TALLER 5**

#### • **Introducción:**

Es importante contar con información y herramientas acerca de lo que pasa en el mercado para conocer y comprender:

- Los cambios en el mundo del trabajo, sus consecuencias, exigencias y posibilidades. Tendencias e informaciones generales sobre el mercado.
- Quienes ofrecen y quienes demandan productos y/o servicios, y cuales son las negociaciones posibles entre ellos. Otras alternativas de generación de emprendimientos.

Para ello es conveniente:

- Analizar el contexto productivo local identificando los emprendimientos y las necesidades percibidas con mayores probabilidades de éxito, los principales actores del mundo productivo y sus relaciones.
  
- Evaluar las fortalezas y debilidades del grupo, vinculando el análisis de las capacidades y características personales a los requerimientos del mundo productivo.

#### • **Dinámica I:**

Con los resultados de la Tormenta de Ideas, en el que elegimos 4 proyectos, ahora tratamos de valorizar y evaluar cada uno de ellos por medio de 5 ITEMS. La idea es ponerle un puntaje de 1 a 10 a cada uno de los ítems para cada emprendimiento, de acuerdo a si es positivo (10 máximo) o si es negativo (1 mínimo). Así, con cada uno de los proyectos y cada uno de los Items. Al final se realiza la suma total por proyecto y el que mayor puntaje alcanza es el proyecto más viable de realizar.

1. **Inversión inicial:** Lo mejor sería tener que hacer la inversión más baja posible. Entonces, el 10 es para un proyecto que no necesita inversión y 1 es para un proyecto que necesita una inversión muy alta.
2. **Competencia:** Lo ideal sería no tener competencia, para vender más nosotros. Si el proyecto o idea va a tener poca competencia, entonces se le asigna un 10, y si va a tener muchísima, se le pone un 1
3. **Novedad:** Cuanto más novedoso sea el producto o servicio que ofrezcamos mejor, porque tenemos mayores posibilidades de éxito. Si un proyecto es muy novedoso, se lleva un 10 y si es muy común (nada novedoso), un 1.
4. **Complejidad:** Si un proyecto es muy complejo peor, porque es más difícil de realizarlo. Entonces, si el proyecto es fácil de realizar, se lleva un 10 y si es muy complejo, se lleva un 1.
5. **Experiencia en el tema:** Cuanto mayor sea la experiencia, mejor, porque voy a saber mejor qué hay que hacer en cada situación. Si conozco perfectamente la actividad, se le pone un 10. Si no tengo absolutamente nada de experiencia se le pone un 1, ya que todo va ser nuevo para mí.

**ATENCIÓN!!!**

**Siempre hay intermedios entre 1 y 10.  
El uno es MUY NEGATIVO y el 10 es MUY POSITIVO.**

Se pueden elegir otros ítems y cambiarlos o agregarlos a los que nosotros tuvimos en cuenta para hacer esta evaluación. Cuanto más ítems utilice, mayor será la precisión del resultado y más me va ayudar a pensar la actividad. Por ejemplo, podemos agregar:

- Dedicación requerida
- Gusto personal
- Tamaño y fortaleza de los competidores
- Posibilidad de ser sustituido por nuevos productos
- Riesgo que implica
- Potencial de crecimiento
- Éxito de negocios similares
- Ganancia que puede generar
- Dependencia de algunos clientes
- Etc.

La valoración final de nuestros emprendimientos de la **Tormenta de Idea** fue:

	<b>Elaboración de Comidas, Panificados y Tortas</b>	<b>Maxikiosco, quiniela, locutorio y ciber</b>	<b>Centro Cultural</b>	<b>Fabric. de dulces y licores</b>
Inversión inicial	4	2	6	8
Competencia	2	4	8	9
Novedad de la idea	2	2	5	7
Complejidad	6	4	4	7
Experiencia en el tema	6	4	4	4
<b>TOTAL</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>27</b>	<b>35</b>

• **Dinámica II:**

Intentamos a través de nuestros consumos, inferir cuánto es lo que se gasta en el barrio (entre Rutas 197 – 202 – 8 y calle José León Suárez) en distintos rubros, como son:

- ✓ alimentación
- ✓ artículos de limpieza
- ✓ vestimenta
- ✓ movilización
- ✓ otros

A través de esto nos pueden surgir distintos conocimientos o brindar información útil sobre el mercado local:

- En qué gasta la plata la gente que vive en el barrio.
- Nos hace pensar cuáles de estos bienes se compran y se venden en el barrio.
- Si hay productos que no se consiguen en el barrio.
- Qué productos podríamos ofrecer nosotros.

Hicimos una lista de consumos básicos de nuestras familias, y estimamos el consumo de nuestro barrio en forma aproximada.

El cuadro con los resultados finales se encuentra al final de este taller (VER ANEXO). Debido a un error técnico, no quedaron registrados los datos que dimos en el taller. Ofrecemos en su reemplazo, los datos salidos del taller anterior.

Taller: Oportunidades de emprendimientos a partir de la economía local

<b>Rubro</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad Por Semana \$\$</b>
Alimentos	Carne	
	Gasesosa y cervezas	
	Arroz/Fideo/Polenta/Salsa/ aceite, etc	
	Frutas y Verduras	
Art. De Limpieza	Productos: Lavandina, Detergente, etc.	
	Higiene Personal: Desodorante, Pasta de Dient	
Otros	Cigarrillos + Golosinas	
	Utiles escolares	
	Arreglo de la vivienda	
	Movilidad	
<b>Rubro</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad Por Mes \$\$</b>
Ropa	Para chicos	
	Para adultos	

<b>CONSUMO X SEMANA (expresado en \$ Pesos)</b>		Part 1	Part 2	Part 3	Part 4	Part 5	Part 6	Part 7	Part 8	Part 9	Total	Promedio por Familia de la muestra	Total del Barrio	Subtotal
<b>Alimentos</b>	Came													
	Gasesosa													
	Arroz/Fideo, etc													
	Frutas y Verduras													
<b>Art. De Limpieza</b>	Productos: Lavandina, Detegente, etc.													
	Higiene Pers: Desodorante, Pasta de Dientes													
<b>Ropa</b>	Para chicos													
	Para adultos													
<b>Otros</b>	Cigarrillos y golosinas													
	Útiles escolares													
	Arreglo de la vivienda													
	Movilidad													
<b>TOTAL</b>														
<b>SEMANAL \$</b>														

\* El Barrio cuenta con 3,500 Familias como las nuestras

\* Para hacer el promedio por familia: se divide el total de nuestros consumos por la cantidad de participantes que hicieron la encuesta

\* Para hacer el total del barrio: se multiplica el promedio anterior x 3.500 , que son las familias en el barrio

\*\* Que es una muestra?: es una porcion de la poblacion que se selecciona para realizar un analisis. Esa muestra debe ser representativa del total de la poblacion

Las muestras de usan por ejemplo para las encuestas antes de una eleccion, o las bocas de urna, despues de la eleccion

Analizar toda la poblacion es costoso y dificil, en cambio la muestra es mas facil de realizar. La poblacion se analiza en los Censos. (que son cada 10 años

## Taller 6: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

### Objetivo:

- Conocer qué es la Investigación de Mercado.
- Evaluar si hay un mercado para vender nuestro producto. Ver si nuestras ideas se pueden convertir en negocio.

### Planificación:

- Investigación de Mercado
  - El cliente
  - La competencia (ventajas comparativas y competitivas)
  - El concepto de segmentación y el Comercio Justo.
- 
- Introducción 10'
  - Dinámica I (La compra de un televisor vs la compra de una manufactura (mermelada o artesanía) 45' (Stock, valoración, etc.)
  - Dinámica II (Preguntas sobre Investigación de Mercado) 45'
  - Cierre con propuesta para que en la semana realicen una Investigación de Mercado sobre los emprendimientos que ellos elijan.

---

## **TALLER 6**

¿Que es una Investigación de Mercado?... ¿Tiene puntos en común con un diagnóstico? AQUÍ CUALES SON EL O LOS PROBLEMAS? ¿LAS CAUSAS?

- Investigación de Mercado
  - El cliente
  - La competencia (ventajas comparativas y competitivas)
  - El concepto de segmentación y el Comercio Justo.
- 
- Introducción 15'

Estudio de mercado: Cuando estamos pensando en la posibilidad de comenzar con un negocio, lo primero que debemos tener en cuenta es el barrio, la ciudad o pueblo donde la queremos desarrollar. Obviamente, mientras más grande sea, más posibilidades tendremos de « captar » público en general y en particular que tenga interés en lo que ofrecemos.

Otro aspecto a considerar es el tipo de población con el que contaremos. Es importante no solo conocer los intereses sino también el poder adquisitivo medio la población, así como también cuales son los segmentos de edad de la población en general. Hay mucha gente joven ? Muchas gente mayor ? Quienes manejan las compras de lo que ofresco ?

Cuando nuestra idea necesita contar con un espacio de venta concreto es muy importante la elección del local. Si se trata de una ciudad debemos analizar detenidamente la zona o barrio más conveniente para emplazarla. Nuevamente, debemos informarnos sobre el número de personas que habitan en la zona o barrio de influencia del local. Y también analizar la composición y nivel adquisitivo de esa población. Siempre trataremos de lograr un equilibrio entre el dinero que disponemos para invertir y la zona de ubicación del local. Debemos recorrer esta zona, hablar con

los comerciantes e informarnos del tipo de competencia al que nos enfrentamos, por lo menos asegurarnos la evaluación de aspectos básicos.

- **Dinámica I** (La compra de un televisor vs. la compra de una manufactura (mermelada o artesanía) **45'** (Stock, valoración, etc.) Referencia a lo que surgió en el TALLER 4.

### **3 EQUIPOS:**

**EQUIPO A: VENDE SERVICIO.** ENSAYAN INVESTIGACIÓN DE MERCADO

**EQUIPO B: VENDE MANUFACTURA.** ENSAYAN INVESTIGACIÓN DE MERCADO

**EQUIPO C: CLIENTES – COMPRADORES.**

EQUIPO A Y EQUIPO B INDAGAN EN SUS CLIENTES.

EQUIPO C ANOTA QUE LE IMPORTA O LE INTERESA DE CADA UNA DE LAS PROPUESTAS.

#### **- Puesta en común**

- Cierre con propuesta para que en la semana realicen una Investigación de Mercado sobre los emprendimientos que ellos elijan. Se entrega orientativo.

## Taller 7: COSTOS

### Objetivo:

- Conocer una estructura de costos. Diferenciar Costos Fijos y Variables. Detectar el Punto de equilibrio.

### **Planificación:**

- Costos
  - Punto de Equilibrio
- 
- Introducción 10'
  - Dinámica I (Ver juntos las distintas partes de un costo) 30'
  - Dinámica II ( Ejemplos de costos ) 35'
  - Dinámica III (Cómo se saca el Punto de Equilibrio) 25'
  - Dinámica IV (Cómo podemos poner el precio a los productos) 20'
  - Cierre

---

## TALLER 7

### • **Introducción:**

El cálculo de cuanto se puede ganar con un negocio, a veces no es tan fácil, porque algunos emprendimientos gastan dinero aún cuando no venden nada. Entonces, para determinar las ganancias de un negocio, se debe armar una estructura de costos que considere todos los números del negocio juntos. A través de algunos cálculos se puede determinar cuál es el punto de equilibrio, es decir, cuánto hay que vender para que el negocio ni pierda ni gane. Si logramos vender por encima del punto de equilibrio, ganaremos dinero, y si nos quedamos por debajo estamos perdiendo.

### • **Dinámica I:**

Para desarrollar el tema de costos, tomamos un ejemplo de sencillo de lo cotidiano, un paquete de galletitas, y planteamos la siguiente pregunta: Cuáles pensamos que son los costos para un paquete de galletitas llegue al almacén?

Luego analizamos, cuáles eran Costos Fijos (CF) y cuáles Costos Variables (CV)

- Harina CV
- Amortización Maquinas CV/CF
- Azucar CV
- Traslados CV
- Conservantes CV
- Cajas CV
- Huevo CV

- Impuestos CF / CV
- Manteca/Margarina/Grasa CV
- Amortización Inmuebles CV/CF
- Otras Materias Primas CV
- Publicidad - GASTO
- Esencias CV
- Mantenimiento de maquinas CV/CF
- Paquete/envase CV
- Servicios: Luz – agua – gas CF
- Agua/Leche CV
- Administración: papelería CF
- Mano de Obra - Fabrica CV
- Administración CF
- Ropa de trabajo CF
- Capacitación - GASTO
- Elementos de protección CV/CF

Algunos de los conceptos que salieron son:

Costo: es todo aquello que la empresa ha usado para producir lo que vendemos.

Costos Variables: Son los costos que guardan estrecha relación con la producción o actividad comercial. Estos costos sólo aparecen si hay producción o cuando se concretan ventas.

Costos Fijos: Siempre tenemos que pagar por ellos, es decir, son todos los costos que tenemos que pagar aunque no produzcamos.

- **Dinámica II:**

**Ejemplo de Fabricación de Tortas:** se venderán 100 Tortas/mes

Armamos entre todos los costos de fabricar una torta para un emprendimiento de repostería:

Harina	200 Grs	\$ 0.45	CV
Huevos	6	\$ 0.80	CV
Azúcar	200 Grs.	\$ 0.25	CV
Esencia de Vainilla	1 Cuch.	\$ 0.05	CV
Dulce de leche	500 Grs.	\$ 1.20	CV
Granas	50 Grs.	\$ 0.50	CV
Bandejitas de Cartón	1 Un	\$ 0.30	CV
Molde	1 Un.	Inversión	
Horno	1 Un	Inversión	
Local (\$ 200/mes)	1 Un	\$ 2.00/Un	CF
Batidora	1 Un.	Inversión	
Luz (\$ 50/mes)		\$ 0.50/Un	CF
Gas (\$ 25/mes)		\$ 0.25/Un	CF
Empleado	-----	-----	---
Mano de Obra Propia	2 Hs.	\$ 5,00	CV
Prod. de Limpieza (\$15/mes)	1 Un.	\$ 0.15	CV

**Costo Total por Torta \$ 11,45**

### **Punto de Equilibrio**

*Punto de equilibrio:* es la cantidad necesaria que tenemos que vender, para cubrir los costos fijos, ya habiendo pagado los Costos Variables. Si no superamos ese punto de equilibrio, estamos perdiendo plata ya que no cubrimos los costos fijos. Si lo superamos, estamos ganando dinero.

- **Dinámica III:**

A partir de los costos del emprendimiento que vende tortas, calculamos juntos el punto de equilibrio:

#### **Ejemplo: Vendemos tortas**

Precio de Venta	\$ 14.00
Costo Variable	\$ 8.70 (harina, leche, dulce de leche, etc.)
Costo Fijo mensual	\$ 275.00 (alquiler del lugar, luz, etc.)

Cantidad vendida:  
40 tortas/mes                      52 tortas/mes                      70 tortas/mes

Ingreso \$ 560  
CV \$ 348  
CF \$ 275  
**Resultado -\$ 63**

Ingreso \$ 728  
CV \$ 453  
CF \$ 275  
**Resultado \$ 0**

Ingreso \$ 980  
CV \$ 609  
CF \$ 275  
**Resultado \$ 96**

Se ve en este caso que el punto de equilibrio es "52 tortas", o sea que si producimos menos de 52 tortas, perdemos plata y se producimos-vendemos mas de 52 empezamos a ganar.

**Para calcular la Cantidad de tortas:**

Precio - Costo Variable = Contribución

$$14 - 8.70 = \$ 5.70$$

Costo Fijo/Contribución = Punto de Equilibrio

$$275/5.70 = 52 \text{ Tortas}$$

## **Taller 8: PRECIO – CALIDAD Y CANTIDAD**

### Objetivos:

- Entender las componentes de un precio = costo + ganancia.
- El precio, la calidad y la cantidad (escala) en los distintos circuitos comerciales.

### **Planificación:**

- Valorando nuestro producto.
- Ver las 3 formas de establecer un precio.
- Que le sirve a nuestro emprendimiento.

- Introducción 30´

El precio está relacionado con la valoración de nuestro producto o servicio. Esto significa que si bien el precio puede surgir del calcular simplemente los costos incluyendo la ganancia que pretendemos (y calculamos nosotros mismos de manera previa). No debemos negar que este producto o servicio estará compitiendo con otros similares que ya tienen precio y se encuentran en el mercado. Y que al mismo tiempo no todos ocupan el mismo lugar en la vida de nuestros clientes reales o potenciales. Es decir que NO todos resultan imprescindibles dentro de su consumo cotidiano.

¿Entonces, para nuestra propuesta particular que nos conviene para establecer el precio?

- ✓ Partimos del costo?
- ✓ Partimos del mercado?
- ✓ Partimos de la demanda?

¿Como se relaciona esto con la calidad y la cantidad? Si bien la calidad de los productos tiene relación con los costos (insumos utilizados en una torta por ej.) Costos elevados NO aseguran calidad y en este sentido les proponemos reflexionar y trabajar. Un producto o un servicio de calidad implica un trabajo cuidadoso en donde se considere la necesidad del cliente y mejorar los procesos que dependen de nosotros. Organizarnos es importante.

Pensemos como juega esto con la escala (la cantidad). Un micro emprendedor puede mejorar sus costos y con ello los precios de sus productos. Esto lo vuelve más competitivo y mejorar la posibilidad de ventas. Pero muchas veces lograr escala solos es difícil y asociarse es la manera. Los servicios complementarios que acompañan al producto también hacen a la calidad. Si nos ofrecen garantía por ejemplo, suponemos que el productor confía en lo que hace.

**¿Que sucede con estos aspectos en el comercio justo?**

**MECANISMOS DE TRANSPARENCIA EN LA FORMACIÓN DE PRECIO.**

- Dinámica I (Análisis de la composición del precio – Se entrega un producto y un servicio por grupo) Se ensaya un calculo del precio por costo y se discute que sucederá si lo ese calculo se realiza desde el mercado y desde la demanda.

Identificar los puntos “claves” que diferencian el Circuito del Comercio Justo del Circuito Tradicional

- Puesta en común.

## Taller 9: VENTAS

### Objetivo:

- Conocer las actitudes esenciales que facilitan la venta.
- Reconocer la venta como el último paso de un proceso complejo: La comercialización.
- La planificación como un paso obligado para la comercialización exitosa.
- La venta en el Comercio Justo. **TIENDAS DEL MUNDO POWER...ES MUY VISUAL CENTRADO EN LOS PRODUCTOS Y LOS ESPACIOS DE VENTA.**

### Planificación:

- Ventas
- Introducción 30'

Hay muchas cuestiones que están relacionadas con el acto de vender. Se puede decir que una estrategia de venta debería comenzar con la producción misma y la planificación del proyecto. No es lo mismo vender un producto perecedero que otro factible de almacenar por largo tiempo. Lo mismo sucede en relación a cual es la necesidad que genera el consumo de los productos o servicios que nosotros ofrecemos por parte de nuestros clientes. TODOS los clientes son distintos, TODOS los productos son distintos y en esto habrá que pensar cuando seleccionemos formas de presentación, entrega, distribución, etc.

### **Estos son aspectos que condicionan las estrategias y los argumentos de venta.**

- Dinámica I (Juego de Roles) (Preparación de argumentos de venta grupal)

Se le entrega una tarjeta con un producto o servicio por grupo. Se propone que preparen una estrategia de venta (breve, efectiva y que la exponen o escriben en papelógrafo)

- Dinámica II (EL JURADO \* CRUZANDO LOS EQUIPOS) SOLO FORTALEZAS Y DEBILIDADES)
- Puesta en común.
- Dinámica III Para pensar sobre los productos, sus presentaciones y los espacios de venta. **Tormenta de imágenes! SOLO CUALIDADES !!! POWER.**

## **Taller 10: CONTABILIDAD E IMPUESTOS?**

### Objetivos:

- Entender los beneficios de llevar una contabilidad escrita y conocer sus partes principales.
- Conocer los impuestos básicos y generales que tienen que afrontar los emprendimientos para estar en regla. Repasar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de los talleres.

### Planificación:

- Contabilidad
  - Impuestos
- 
- Introducción 20'
  - Dinámica I (Ver juntos las distintas componentes de la contabilidad) 40'
  - Dinámica II (Conocer los distintos tipos de impuestos) 40'
  - Cierre

---

## **TALLER 10**

- **Introducción:**

La contabilidad en la empresa es como el manubrio de la bicicleta, o como el timón de un barco, si no la hacemos el viento nos lleva hacia donde sople sin que podamos maniobrar. En la empresa entra y sale dinero todo el tiempo. A veces es difícil saber si se pierde o se gana, cuánto se pierde o se gana y por qué. La contabilidad es una forma de ordenar lo que pasa en la empresa para poder manejarla.

- **Dinámica I:**

Cuántos emprendedores podrían responder a las siguientes preguntas: cuánto ganaron en el mes? Cuánto gastaron en mercadería? Cuánto retiraron del negocio? Y otras preguntas por el estilo.

Por medio de una pregunta sencilla comenzamos a debatir en grupo lo que sabemos acerca de la contabilidad. La pregunta inicial fue:

Qué factores tenemos que tener en cuenta para saber cuál es el capital que tiene mi empresa?

- Dinero en efectivo
- Dinero en el banco y cheques
- Mercadería financiada
- Mercadería en stock
- Stock de herramientas
- Máquinas
- Stock de materia prima
- Vehículos

- Inmuebles

Todo esto que enumeramos conforma lo que se llama el ACTIVO. Mientras que lo que debemos o tenemos como deuda hacia fuera es el PASIVO. Algunos elementos identificados en este segundo grupo son:

- Créditos que debemos
- Incobrables
- Sueldos no pagados
- Deudas con proveedores

La diferencia entre ambos (pasivo y activo) conforma el PATRIMONIO NETO. Esto es lo que conformaría básicamente un BALANCE, en el cual podemos ver lo que realmente tenemos en la empresa que es nuestro.

Otra manera de conocer la situación de nuestra empresa, es a través del ESTADO DE RESULTADOS, que nos permite conocer el resultado de nuestro emprendimiento en un plazo de tiempo determinado. Por medio de él sabremos si hemos ganado o perdido plata en un período de tiempo y por qué, o través de qué movimientos. Es recomendable hacerlo una vez al mes, pero también se puede hacer anualmente. Los pasos para hacerlo son los siguientes:

+ Se suman todas las ventas del período tomado, ya sean al contado o a crédito.

- Se restan los costos de los insumos o mercaderías utilizados para la venta.

+ Otros ingresos de dinero de otras actividades que no sean ventas.

- Menos otros egresos que sean por pérdidas. Es decir, que sean por otros motivos fuera de su normal funcionamiento.

- Menos todos los costos fijos de ese período (luz, gas, teléfono, alquiler, sueldos, gastos de comercialización/administración/financiación, etc.)

- Menos todos los Impuestos.

= Realizo el cálculo y obtenemos las ganancias o pérdidas del período.

El principal proveedor de información para llevar a cabo una contabilidad transparente y útil es el REGISTRO DIARIO DE CAJA. Por medio de un sencillo cuaderno, donde vamos anotando todas las entradas y salidas de dinero, tenemos un registro de todos los movimientos que después formarán nuestro BALANCE y el ESTADO DE RESULTADOS.

Para ver mejor como funcionan estos conceptos nuevos, seguimos con el ejemplo del emprendimiento de tortas del taller pasado. Con los datos que están a continuación, calculamos el Balance Inicial, el Balance Final (un mes después) y el Estado de Resultados del período considerado:

Local – Alquilado, con un costo de \$200 mensuales

Horno – Valor \$400. Lo compramos a crédito, y tenemos \$200 ya pagados.

Molde – Valor \$30.

Materia prima – \$300 de materia prima al iniciar el período considerado. Al final del mes, no quedará ninguna materia prima, toda fue usada para hacer las tortas.  
Ventas - \$120 tortas en todo el mes, a \$14 cada una.  
Folletos - \$20 para promoción.  
Servicios - \$75 a pagar a fin de mes

En este caso, nuestros **ACTIVOS** serían:

Horno	+ \$400
Molde	+ \$ 30
Materia Prima	+ \$300
<b>Subtotal</b>	<b>\$730</b>

Y los **PASIVOS** serían los siguientes:

Crédito Horno	- \$200
<b>Subtotal</b>	<b>- \$200</b>

El total del Balance al inicio del mes, se calcula como sigue:

$$\text{Total} = \text{Patrimonio Neto} = \text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \$730 - \$200 = \$530$$

Para el fin del mes considerado, nuestros **ACTIVOS** serían:

Horno	+ \$400
Molde	+ \$ 30
Materia Prima	+ \$ 0
Dinero en efectivo	+ \$841
<b>Subtotal</b>	<b>\$1271</b>

Mientras que los **PASIVOS** serían los siguientes:

Alquiler	- \$200
Crédito Horno	- \$200
<b>Subtotal</b>	<b>- \$400</b>

Y el Balance al final del mes, se calcula como sigue:

$$\text{Total} = \text{Patrimonio Neto} = \text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \$1271 - \$400 = \$871$$

La diferencia entre los 2 Balances es:  $\$841 - \$530 = \$341$

Esto lo podemos corroborar haciendo el Estado de Resultados, más entendible si lo llamamos: ¿Ganamos o Perdimos?

+ VENTAS	\$14 x 120	=	+ \$1680
- COSTOS	-(8,70 x 120)	=	- \$ 1044
- GASTOS	-(200+\$75+\$20)	=	- \$ 295
- PERDIDAS		=	- \$ 0
<b>TOTAL</b>			<b>+ \$341</b>

- **Introducción:**

Conocer los impuestos es algo que también debemos tener en cuenta en nuestro emprendimiento. Que el mismo sea pequeño, no significa que estemos fuera del alcance de ellos. Por eso, lo mejor es informarnos para saber cuáles son los impuestos que nos tocan pagar y evaluar nuestras posibilidades de cumplir con ellos responsablemente.

- **Dinámica I:**

En nuestro sistema tributario argentino, tenemos la obligación de pagar ciertos impuestos nacionales, provinciales y otros. Algunos de ellos (los más importantes) son:

**IVA (Impuesto al Valor Agregado)** – es un impuesto nacional que se aplica al valor que se agrega a los productos o mercancías que vendo. La tasa es del 21%. Por ejemplo, si compramos un producto a \$15 + IVA y lo vendemos a \$20 + IVA, se paga lo siguiente:

Compramos a:               \$15 + \$3.15 (de IVA)  
 Vendemos a:               \$20 + \$4.20 (de IVA)

Pagamos IVA sobre:       \$20 - \$15 = \$5

IVA a pagar:               \$4.20 - \$3.15 = \$1.05

Es decir, pagamos el 21% de IVA sobre los \$5 que le agregamos al producto. Cuando nos presentamos en la AFIP para pagarlo, tenemos que pagar \$4.20 de IVA por los \$20 que vendimos, pero nos descuentan a nuestro favor los \$3.15 que ya habíamos pagado de IVA al comprar el producto a \$15. Por eso pagamos sólo \$1.05, que representa el 21% de los \$5 que nosotros le agregamos al producto.

**IB (Ingresos Brutos)** – Es un impuesto provincial que se paga sobre el total de las ventas realizadas. La tasa varía en general entre 1.5% y 3%, dependiendo del rubro o actividad económica. Hay categorías muy especiales que llegan a pagar el 10%, como la venta de oro. Este impuesto a veces se reemplaza por otro conocido como Convenio Multilateral, que se paga cuando vendemos en varias provincias distintas. En ese caso la tasa es similar. Como ejemplo, si tenemos un emprendimiento que factura \$3000 mensuales y tiene un IB del 3%, pagaremos:

IB a pagar:               \$3000 x 0.03 = \$90 mensuales

**IG (Impuesto a las Ganancias)** – Es un impuesto nacional y se paga sobre las ganancias anuales que obtuvo la empresa. Se aplica una tasa del 33% de las

ganancias. Por ejemplo, si el Estado de Resultado anual de una empresa muestra que ganó \$12000 en el año, pagamos:

IG a pagar:  $\$12000 \times 0.33 = \$3960$  por todo el año

**CS (Cargas Sociales)** – es la jubilación y obra social de los empleados. En total tienen un costo aproximado del 24% del sueldo bruto pagado al empleado. A su vez, al empleado se le descuenta otro 17% de su sueldo bruto que debe pagar como cargas sociales también (jubilación, obra social, sindicato y otras leyes). Para dar un ejemplo en números “aproximados”, tomemos el caso de un empleado de \$800 de sueldo bruto:

Sueldo Bruto:	\$800
Cargas sociales que paga el patrón:	$\$800 \times 0.24 = \$192$
Costo total para el patrón:	\$992
Carga social que paga el empleado:	$\$800 \times 0.17 = \$136$
Sueldo neto (recibe en mano):	\$664
CS total (patrón + empleado):	\$328

**Monotributo** – Es una forma simplificada de pagar todos los impuestos y obligaciones del régimen de seguridad social (jubilación y obra social). El mínimo a pagar es de \$92.44 si nuestro emprendimiento productivo no supera el tope de \$144000 de ventas anuales. En el caso de un emprendimiento de servicios el tope es de \$72000 anuales en ventas. Si superamos el tope, debemos pagar IVA y no podemos entra en la categoría de monotributistas. El pago del monotributo no cubre Ingresos Brutos, por lo cual ese impuesto también debe ser pagado aparte.

Por último, hicimos entre todos un ejemplo de cadena económica y definimos qué impuestos debería pagar cada uno de los integrantes de la cadena.

## Taller 11 : REDES

### Objetivos:

- Analizar la importancia del asociativismo.
- Comprender la lógicas y mecanismos que subyacen en la conformación de redes.

### **Planificación:**

- Introducción Incluida CONSIGNAS de la dinámica.
- Dinámica I Ensayamos definiciones.
- Dinámica II (LA TELA DE ARAÑA y LAS OPORTUNIDADES) 45’
  - Competencia.
  - Complementariedad.
  - Sinergias.

- Comunicación.
- Dinámica III (Nos evaluamos como red FODA) 40'

### **Introducción Incluye Dinámica I:**

Las redes aparecen como propuestas organizacionales alternativas. Intentar comprenderlas, descubrir y desentrañar su funcionamiento lo primero que tenemos que reconocer es que no responden a una única definición.

### **DINAMICA I ¿QUÉ ES UNA RED? Ensayar definición. Luego compartimos**

- ✓ Según la Real Academia Española: Una Red es un conjunto o trabazón de cosas que obran a favor o en contra de un fin o intento común.
- ✓ Para Osvaldo Saidon, la red es una estrategia que habilita a relacionar las producciones sociales y la subjetividad que en ellas se despliega.
- ✓ Algunos las describen como una forma particular de funcionamiento de lo social. Otros, hablan de una modalidad de pensar sus prácticas.
- ✓ Los demás lo encuadran como una estrategia que guía acciones comunitarias e intervenciones sobre grupos vulnerables.
- ✓ Para otros es una propuesta organizacional alternativa, a la caracterizada por la estructura piramidal instituida, con unidad de mando y control social.

**Las redes son formas de interacción social, definida por un intercambio dinámico entre personas, grupos e instituciones en contextos de complejidad. Un sistema abierto y en construcción permanente, que involucra a conjuntos que se identifican en las mismas necesidades y problemáticas y que se organizan para potenciar sus recursos.**

Dice E. Dabas que las redes sociales son "Un sistema abierto, multicéntrico, que, a través de un intercambio dinámico entre sus integrantes y con los de otros sistemas organizados, posibilitan la potenciación de los recursos y la creación de alternativas novedosas para la resolución de problemas y satisfacción de necesidades".

**Identidad e inserción social:** La propuesta alternativa de construcción de Redes Sociales, se enmarca en la intención de rescate de un sujeto definido por sus pertenencias múltiples.

Su identidad no depende ya de su inclusión en una clase o grupo social sino del reconocimiento de **su pertenencia a múltiples comunidades**, aceptando las diferencias y el mutuo reconocimiento, construyendo convivencia y solidaridades.

Su inserción social es definida por la interacción y el intercambio entre conjuntos sociales, grupos multiculturales con necesidades e intereses comunes. La pertenencia a una Red Social promueve la consolidación del intercambio entre diferentes, reforzando la identidad y la integración, en la construcción de interacciones, para la resolución de problemas y satisfacción de necesidades, como producto de la participación social.

- Dinámica II (LA TELA DE ARAÑA y LAS OPORTUNIDADES) 45'

Se divide la concurrencia en dos o tres grupos. Cada grupo en roda utilizando como insumos los resultados de talleres anteriores se asigna un tema disparador y se les propone se les propone a los participantes que armen una red. La misma se hará corpórea a través de un ovillo de cordón.

A partir de allí se ejemplifica la dinámica y se acompaña destacando que cuestiones generan la construcción de una red y que aspectos resultan fundamentales en su sostenimiento.

- Dinámica III: Se invita a una reflexión sobre lo sucedido en relación a La temática que originó la construcción de la red, competencias, sinergias, complementariedad y comunicación. (Nos evaluamos como red FODA) 40'

✓ FORTALEZAS:

✓ OPORTUNIDADES:

✓ DEBILIDADES:

✓ AMENAZAS:

## Taller 12 : CIERRE Y REPASO GENERAL

Objetivo: Repasar todos los conocimientos adquiridos a lo largo de los talleres.

### **Planificación:**

- Repaso integrador

- Introducción 10'
- Dinámica I (Juego de integración de todos los talleres anteriores)
- Cierre.

---

- **Dinámica I:**

Por medio de un juego de preguntas y azar, repasamos todos los temas vistos a lo largo de los talleres. Para el juego usamos un tablero con el camino a seguir hasta la meta y un bolillero (o un dado preferentemente) para determinar cuantos casilleros avanza el participante.

A través del recorrido del mismo hay preguntas individuales marcadas en la celda con un signo "?", para lo cual contamos con unas tarjetas con las preguntas correspondientes. También hay celdas marcadas con la frase "EN POCAS PALABRAS", que son para ser respondidas entre todos. Las preguntas individuales posibilitan al participante volver a avanzar si responde correctamente, mientras que las preguntas conjuntas son para el resto de los participantes, quienes avanzaran un casillero todos si dan la respuesta correcta en conjunto.

Gana el primero que logra hacer todo el recorrido completo. Las preguntas que se hicieron a lo largo del juego (y sus respuestas) fueron las siguientes:

### **1. Qué ventajas me da tener mucha información? Dar 2 ejemplos.**

Sabemos qué es lo que quiere consumir el cliente y a qué precio vender.

**2. Tener mucha información ayuda a vender más?**

Si, porque conozco más a la competencia y a mis clientes.

**3. Si bajan la ventas, que hago? Dar 2 ejemplos.**

Tengo que tratar de generar más clientes y hago una Investigación de Mercado para intentar detectar por qué bajaron mis ventas.

**4. Cuándo hay que cambiar / renovar un producto?**

Cuando cambia la moda en un producto o cuando no se vende.

**5. Qué beneficios tiene buscar el cambio permanentemente? Responder con ejemplos.**

Puedo ganar nuevos clientes y estoy al día con las novedades del mercado.

**6. Qué es mejor: tener mucha variedad o enfocarse en un solo producto?**

Es mejor tener mucha variedad.

**7. Qué es mejor: tener un solo tipo determinado de clientes o todo tipo de clientes?**

Conviene tener un solo tipo de cliente, para apuntar mejor el producto a ese cliente específico.

**8. Es mejor tener un solo producto específico si tengo un solo tipo de clientes?**

No, lo mejor es tener mucha variedad de productos.

**9. Tengo mucho desperdicio. Qué pasa con mis costos?**

Mis costos son más altos si tengo mucho desperdicio, y gano menos.

**10. Hacer un análisis detallado de los costos, me ayuda a ahorrar?**

Si, ya que puedo saber mejor qué costos puedo buscar de bajar.

**11. Cómo puedo bajar mis costos?**

Comprando por mayor, buscando precios y fabricando más cantidad.

**12. Qué beneficios tiene bajar los costos del producto?**

Que puedo tener más ganancias.

**13. Qué dificultad me traen los costos fijos muy altos?**

Tengo que producir mucho para cubrir los costos y no salir perdiendo.

**14. Qué beneficios tiene no tener costo fijo y sólo tener variables?**

El beneficio es que si no produzco, no pierdo dinero.

**15. Conviene tener mucho stock de mercadería?**

No, no conviene ya que representa mucho capital parado.

**16. Mencionar una ventaja y una desventaja de comprar mucho stock para mi emprendimiento.**

Ventaja: si sube el precio, yo puedo mantener el precio. También puedo ofrecer un precio más bajo. Desventaja: Posible vencimiento del producto o puede pasar de moda.

**17. Cómo averiguo qué quiere el cliente? Decir 2 técnicas.**

Por medio de una encuesta para detectar las preferencias del cliente y por medio de investigación encubierta a la competencia.

**18. Cómo averiguo si un producto va tener clientes?**

Haciendo una Investigación de Mercado.

**19. Nombrar un beneficio y una desventaja de que todos sepan hacer de todo en el emprendimiento.**

Un beneficio es que si falta alguien se lo puede reemplazar, una desventaja puede ser que nadie sea especialista en lo suyo.

**20. Nombrar un beneficio y una desventaja de que cada uno tenga tareas específicas sin saber del resto.**

Un beneficio es que cada uno seguramente va hacer mejor su trabajo, una desventaja es que no se puede cubrir las ausencias.

**21. Cómo me tengo que relacionar con mis proveedores?**

- a- pelearle siempre el precio.
- b- aceptar siempre sus condiciones.
- c- negociar un precio justo para los dos.

**Justificar la respuesta.**

Negociar un precio justo para los dos, así los dos podemos seguir con nuestro negocio y volver a realizar intercambios justos en el futuro.

**22. Qué manera de relacionarme con mis clientes y proveedores es mejor?**

- a- a cara de perro bulldog (para ganar siempre mas).
- b- a cara de perro chihuahua (haciendo siempre caso).
- c- a cara de perro Lassie (bueno, pero justo).

Debo relacionarme de una manera justa para las dos. Si yo me aprovecho de alguien, estoy cortando posibles negocios en el futuro.

**23. Es necesario que todos controlen la calidad del producto en el proceso?**

TODOS deben controlar la calidad del producto a lo largo de todo el proceso.

**24. Quién debe controlar la calidad del producto?**

TODOS deben controlar la calidad del producto a lo largo de todo el proceso.

**25. Es suficiente controlar un producto sólo al final de su elaboración?**

No, lo mejor es controlarlo a través de todo el proceso.

**26. Dar 3 ejemplos para que un empleado se sienta a gusto en su trabajo.**

Pagarle lo acordado (y que sea justo), tratarlo bien, darle tiempo para la comida, etc.

**27. Por qué los empleados deben sentirse a gusto en la empresa?**

Porque sino los empleados no rinden, o no hacen la producción.

**28. Qué es más importante?**

- a- la ganancia por sobre todo.
- b- el bienestar de las personas, aunque dé pérdidas.
- c- un equilibrio entre las dos anteriores, aunque ganemos menos.

Un equilibrio, aunque ganemos menos.

**29. Qué beneficios tiene asociarse con otros?**

Que puedo bajar el riesgo, hay más mano de obra disponible y puedo repartir la inversión necesaria.

**30. Completar este refrán que se aplica a los negocios: \_\_\_ \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ la fuerza.**

La unión hace la fuerza.

**31. Si tengo varias ideas de negocio, cómo elijo la más factible?**

Por medio de una Investigación de Mercado y por medio de un cuadro de evaluación comparativo, donde le doy un valor a cada una de las características de la idea.

**32. Por qué es importante saber lo que queremos antes de empezar algo?**

Porque para llevarlo adelante tenemos que saber adonde queremos llegar.

**33. Cómo podemos generar una nueva idea de negocio?**

Se pueden generar nuevas ideas por medio de la Tormenta de Ideas.

**34.Cuál es la clave principal para que la tormenta de ideas salga bien?**

El concepto principal es no criticar ninguna idea y anotar todo lo que se dice, incluso las ideas más extrañas o duplicadas.

**35. Qué tipos de costos hay?**

Hay costos fijos y variables.

**36. Cómo puedo definir un precio? Dar ejemplos.**

Puedo definirlo mediante sus costos y viendo los precios de la competencia.

**PREGUNTAS SOBRE COMERCIO JUSTO: AGREGAR CJ BREVE FLORENCIO VARELA.**