

TRABAJO INDEPENDIENTE O POR CUENTA PROPIA

El objetivo de la guía metodológica en este punto es analizar y recomendar, a la luz de las distintas experiencias, especialmente las de los países de América Latina en el desarrollo de emprendimientos, la información y los aspectos básicos que debieran considerarse para que un trabajador/a por cuenta propia decida iniciar su proyecto ocupacional bajo esta modalidad.

La dinámica de los mercados de trabajo, los nuevos desafíos de aumento de productividad y competitividad para poder incorporarse al mundo globalizado exigen, de las personas, la flexibilidad permanente para movilizarse en el mercado de trabajo. Ello significa, en la práctica, que gran parte de la población durante su vida laboral, habrá desempeñado una diversidad de trabajos, bajo distintas modalidades y en diferentes lugares (empresas, regiones, países).

Ello incluye, con una alta probabilidad, el desempeño de actividades por cuenta propia, inclusive como estrategias de sobrevivencia para enfrentar la pobreza. Por otro lado, el tamaño de los mercados es pequeño, con dificultades para implementar una dinámica exportadora con productos que agregan valor y en una dura competencia cuyo escenario no es precisamente el de la igualdad de condiciones y oportunidades.

Dentro de este escenario, una política de formación de las personas debe incluir el desarrollo de capacidades y competencias que les permitan definir sus opciones y ejercer distintos trabajos, dado que tendrán el dominio de aquellas competencias que los preparan para desenvolverse en este nuevo mundo. Pero, las IFPs en su gran mayoría sólo ofrecen algunos cursos técnicos ligados a los microemprendimientos, sin embargo, la mirada a este tipo de modalidad de trabajo requiere con mayor intensidad de la característica de actividad integral, por tanto, las Instituciones de Formación y Capacitación deberán coordinarse a través de diversos instrumentos con otras instituciones dedicadas al otorgamiento de crédito, asistencia técnica permanente, transferencia tecnológica, fomento de la organización de microempresarios, entre otras.

Es así como en este acápite se visualizarán los elementos cruciales que intervienen en la generación de posibilidades de éxito del trabajo por cuenta propia, pero dentro del contexto de la formulación del proyecto ocupacional y derivando a quién corresponda en los otros aspectos que indefectiblemente deben acompañar a esta actividad

El trabajo independiente implica exigencias como cualquier trabajo, pero algunas adquieren mayor intensidad como la iniciativa, autoregulación, responsabilidad, capacidad organizativa, de planificación y de aprendizaje continuo. Las personas que opten por esta opción deberán conocer el mercado en donde se desenvolverán, la competencia, la importancia de la calidad del producto o servicio que ofrecerán, las obligaciones legales, la organización empresarial y deberán disponer de una disposición permanente para “emprender” lo que, entre otras cosas, implica creer en las propias fuerzas y una buena dosis de optimista.

Los/as trabajadores/as por cuenta propia deben estar atentos a potenciar ciertas características y capacidades que son los pilares fundamentales de sus futuros negocios, especialmente en lo que se refiere al desarrollo de la iniciativa como competencia primordial y las competencias para el crecimiento personal. Esta etapa sería la del autodiagnóstico en el proyecto ocupacional: reconocimiento de aptitudes, saberes, experiencia, previo al llenado de formulario de inscripción al programa. Entre lo más importante de trabajar se destaca:

- **Emprender:** asumir el empleo como la propia empresa y aprender la gestión y administración básica de un negocio;
- **Liderar:** potenciar la capacidad de liderazgo democrático, de conducción activa de ideas y proyectos;
- **Organizarse:** aprender a planificar y gestionar eficiente y eficazmente las distintas secciones de la empresa, mejorar la disponibilidad del tiempo;
- **Actuar:** aprender a moverse, manejar la gestión del “riesgo”;
- **Ser:** reforzar la identidad personal;
- **Deber:** impulsar comportamientos de autorresponsabilidad, cumplimiento de compromisos consigo mismo y con los clientes y protagonismo en el propio proceso del negocio;
- **Poder:** fomentar crecientemente la toma de decisiones y el empoderamiento, incrementar el margen de maniobra frente a situaciones difíciles, abiertas o adversas y enfrentarlas con serenidad;
- **Crear:** saber mirar al futuro, proyectarlo e imaginarlo sin los condicionamientos del pasado, abrirse a lo nuevo, romper los límites, cultivar el optimismo y la esperanza;
- **Anticipar:** detectar amenazas y oportunidades antes de que éstas se manifiesten expresamente;
- **Experimentar:** aprender a explorar, a probar, a practicar;
- **Aprender:** generar una conducta de aprendizaje permanente especialmente en innovaciones tecnológicas y control de calidad (aprender a aprender);
- **Servir:** optimizar la atención al cliente respetuosamente y con dignidad;

Una manera que parece adecuada para observar en las personas que desean optar por el trabajo independiente las características antes señaladas, es realizar una serie de ejercicios y/o simulaciones a través de las cuáles queden en evidencia dichas características. Lo más probable es que se den en distinto grado de desarrollo, pero lo importante es la detección de la existencia de ellas; de esa

forma se podrá potenciar su desarrollo y se trabajará con mayor grado de certeza sobre los logros esperados (ver anexo)

El trabajo independiente puede ser individual (autoempleo) o grupal. Entre los primeros pueden mencionarse los siguientes:

- En el domicilio las personas:

- confección de artículos para la venta, los que pueden comerciarse directamente, a pedido o para terceros. Estos artículos pueden ser: ropa, adornos, juguetes, muebles, comida, etc.
- ofrecimiento de un servicio a realizarse tanto en el domicilio de quien lo ofrece como de quién lo solicita: carpintería, plomería, arreglo de mecánica de automóviles, cosmetología, computación, traducción, belleza en general, intermediación de información, asesoramiento técnico de distinto tipo, etc.
- cuidado de personas (guardería, acompañamiento diurno de personas mayores, etc.) lo que también puede realizarse en el domicilio del solicitante;
- Puesto de venta en una feria o en otro lugar para ofrecer lo producido o cualquier artículo que comprado al por mayor.

El trabajo independiente grupal es gestionado por un conjunto de personas que pueden ser socios, miembros de cooperativas o subordinados y conforman lo que se denomina microempresa y/o pequeña empresa, según el tamaño y las normativas nacionales. Esta asociación puede que resulte más rentable que el autoempleo, si es que existen niveles básicos de organización, confianza y responsabilidad en todos/as los integrantes de la empresa.

La microempresa es una empresa pequeña, que además de contar con las características que debieran tener los socios o el trabajadores/as independientes individuales, es necesario que cuente con los siguientes elementos:

1. **Capital inicial para empezar:** compra de maquinaria, herramientas de trabajo, local, entre otros;
2. **Capital humano o personas:** que integran la microempresa y que aportan con sus conocimientos, habilidades y trabajo;
3. **Tecnología:** es el conjunto de conocimientos teóricos y prácticos, informaciones y capacidades que se necesitan para trabajar eficazmente los procesos de producción y planificar las actividades para obtener un producto o servicio de calidad. Esto se adquiere a través del aprendizaje permanente;
4. **Administración y Gestión:** es el control y supervisión permanente del funcionamiento de la empresa que implica tomar decisiones, organizar y planificar el trabajo que debe realizarse determinando las responsabilidades y funciones de cada uno de los integrantes de la empresa. También se entiende por administración y gestión el registro de cuentas, de los ingresos y egresos en libros de contabilidad para conocer utilidades y ganancias o pérdidas.

ESTUDIO DE MERCADO (CONTEXTO)

La caracterización del contexto económico.-productivo y del desarrollo local, que corresponde a la etapa mundo del trabajo, tiene por objeto la exploración

de las posibilidades y perspectiva que ofrece dicho contexto para el desarrollo del auto-empleo y/ para actividades microempresariales, lo que resulta imprescindible cuando se decide ser trabajador/a independiente individual o grupal .

Uno de los principales desafíos del actual contexto es precisamente el de la generación de empleo, que no sólo no se da más en grandes números sino que necesita de creatividad y estrategias de cooperación y articulación. Ese es el marco que se debe tener presente en cualquier política de empleo pero de manera más contundente cuando se trata de promover actividades por cuenta propia y, más aún, para ser desarrolladas o para incrementar la inserción laboral femenina

Y es a partir de este desafío que deben establecerse los objetivos y características del “estudio de mercado” para que se constituya en un insumo de base para diseñar e impulsar políticas de formación para el trabajo independiente.

Resulta fundamental caracterizar adecuadamente el propósito del estudio . Este puede ser explorar:

- la viabilidad y requerimientos para desarrollar actividades microempresariales o por cuenta propia en un sector o producto previamente definido
- las posibilidades y potencialidades de un grupo poblacional con un perfil socio-económico determinado para incursionar en actividades por cuenta propia (por ejemplo buscar posibles productos o servicios a ser emprendidos por mujeres jefas de hogar con niveles educativos bajos),
- las potencialidades del territorio o de la zona de influencia y a partir de ella identificar emprendimientos con razonables expectativas de viabilidad y sostenibilidad

La determinación del propósito direccionará la mirada de la investigación y ordenará las prioridades pero siempre tratando de cumplir con las siguientes características generales:

En primer lugar, un estudio de mercado no debe ser una mera “fotografía” de la realidad actual sino tener carácter prospectivo y proponerse incidir y modificar los estereotipos y las barreras existentes en materia de género

En segundo término, debe concebirse desde una metodología cuanti y cualitativa y de carácter multidisciplinario. Es fundamental que se vincule y exploren los proyectos de desarrollo local y que se recojan los conocimientos acumulados por los diversos centros de investigación para identificar las potencialidades en el corto y mediano plazo que pueda presentar la zona de influencia.

Por último, desde su concepción misma es importante que se le visualice como un componente de un sistema mayor de información y seguimiento de la oferta y la demanda, con independencia de que dicho sistema tenga existencia formal o no. Si se lo concibe de este modo se obtiene un mayor

aprovechamiento de las múltiples fuentes secundarias existentes y de los productos obtenidos,.

Dichos productos, a su vez, deberán ser definidos cuidadosamente para que den satisfacción, al mismo tiempo a:

- la identificación de la demanda potencial o insatisfecha a partir de los programas de desarrollo local y de las características productivas o geográficas de la zona de influencia,;
- los requerimientos básicos en materia de calidad y de apoyos tecnológicos, organizacionales y de divulgación que un emprendimiento destinado a satisfacer dicha demanda debería tener;
- la identificación del perfil de competencias con que las personas que han de ejecutar la actividad deberán contar;
- la exploración de las posibles articulaciones y coordinaciones a nivel local e interinstitucional a desarrollar o potenciar para lograr dar el máximo apoyo a los/as emprendedores o para asumir compartidamente los distintos roles o funciones que se requieren . Esto es especialmente importante para una población femenina : por ejemplo, identificar guarderías, centro de atención, ONGs, etc, que puedan colaborar en la atención de los niños o en la formación y sensibilización en género, los programas locales o entidad crediticias o de apoyo de actividades microempresariales para que aporten los créditos, los programas de desarrollo local para trabajar con ellos no sólo en la identificación de la demanda inicial sino en la transferencia sistemática de información sobre evolución de la plaza, posibilidades de acceso a nuevos mercados asociados, etc.
- la apertura de nuevos nichos o posibilidades laborales para las mujeres lo que es el resultado de una búsqueda “intencional” y de actividades de sensibilización que deben formar parte del estudio. No basta con identificar un producto o servicio a brindar, es necesario ir más allá e incluir preguntas que permitan visualizar la posibilidad de que el mismo sea realizado por mujeres. Se trata de un primer trabajo de sensibilización que se realiza desde el estudio por cuanto al incluir la pregunta se dispara la reflexión en torno tanto a los motivos por lo que muchas veces se concibe su realización sólo por hombres o a las ventajas y desventajas que podría aportar el que lo encarara una mujer.

Una vez identificada la demanda o constatada la viabilidad para el producto o servicio el estudio deberá dar respuesta, como mínimo, a las siguientes preguntas:

- ¿Lo que se pretende producir/ofertar es demandado en el mercado de influencia por la población?
- Las empresas que producen este mismo artículo o servicio ¿son suficientes o insuficientes para la población que lo demanda?
- ¿Les va bien o mal, basta sólo con las existentes?
- ¿Cuáles son las características del producto o servicio que se ofrecerá?
¿Cuánto cuesta, cómo se presenta, dónde se ofrece?
- ¿Cuál es el perfil y las potencialidades económicas y el nivel de interés de los/as destinatarios/as del producto o servicio?

- ¿Cuántos/as ofrecen actualmente en el mismo lugar el producto o servicio?
- A pesar de la existencia de la competencia se puede introducir el producto o servicio en el mercado porque:
 1. aún existen necesidades insatisfechas;
 2. lo que se ofrece no es de tan buena calidad como lo que se pretende o se puede ofrecer
 3. su precio es muy alto;
 4. lo que se ofrecerá es más novedoso;
- ¿Qué condiciones o características técnicas, de marketing, de localización tendrían que generarse para que el producto o servicio se torne más competitivo?

Este es uno de los aspectos que debiera articularse con otras instituciones, aquellas especializadas en el fomento de la microempresa, instituciones ligadas al área de investigación o al área económica propiamente tal, ya que cuentan con metodologías para llevar a cabo los estudios y técnicos que pueden orientar a los/as pequeños empresarios/as.

La identificación de estas características y preguntas a responder no sólo es fundamental para cuando se contrata un estudio de mercado externo sino que también, se constituyen en un punteo de los elementos que deben incluirse en el proyecto formativo por cuanto la mejor manera de formar para actividades por cuenta propia es precisamente instrumentar y acompañar a los/as participantes en la definición e implementación de su propio proyecto de empresa.

¿CÓMO FIJAR LOS PRECIOS?

La fijación del precio de un bien o servicio aparece como algo muy complicado, especialmente en los comienzos de la actividad por cuenta propia. El problema fundamental se presenta cuando debe calcularse el valor del trabajo incorporado a la producción del bien o servicio. En su mayoría su cálculo es subvalorado, y más en el caso de las mujeres, cuya experiencia de trabajo en el hogar les hace aún más difícil la tarea, pues nunca ese ha sido un trabajo remunerado.

Tanto lo que se vincula a la fijación de precios como la adquisición de materias primas, elaboración del presupuesto, el manejo de administración, las normas legales de impuestos y laborales-previsionales son algunas de las temáticas que las IFPs deben abordar en los cursos de capacitación técnica; y no solamente en aquellos orientados a trabajadores/as independientes, sino a todo tipo de trabajo. No hay que olvidar que a las personas se les está preparando para que elaboren y lleven a la práctica sus respectivos proyectos ocupacionales, los que pueden sufrir cambios, y lo más probable, es que así sea y, en esos casos, deberán afrontar con seguridad el camino a seguir.

En la fijación de costos hay que tener en cuenta los siguientes factores:

1. **Costo del producto o servicio:** materias primas o materiales; mano de obra o salarios (incluyendo el propio); gastos generales (luz, agua, alquileres); depreciación o desgaste de los equipos, máquinas y/o herramientas, impuestos.
2. **Oferta o demanda:** ¿qué cantidad del producto o servicio ofrecen los competidores? ; ¿qué cantidad demanda la población?.
3. **Precios de la competencia:** ¿cuánto cobran por el producto o servicio?; cálculo de la ganancia

PRESUPUESTO DE UNA MICROEMPRESA

Ligado a los precios de los bienes o servicios, se encuentra el presupuesto de ingresos y egresos para saber con bastante aproximación cuánto cuesta el producto o servicio (costos) y cuánto se podrá ganar (utilidades). Se trata de calcular:

- Lo que se puede obtener por la venta del bien o servicio (ingresos y entradas);
- Todos los gastos que se deben realizar para producir el producto o dar el servicio (egresos y salidas),
- Lo que podría quedar: utilidad (ingresos menos egresos)

Es importante fijar un período de tiempo para hacer el presupuesto: semanal, mensual, semestral, anual y ello dependerá del sector económico en donde se ubica el negocio, los proveedores con que se cuenta, los plazos de producción y entrega, etc. Una vez iniciado el negocio, se podrá con mayor certeza definir la periodicidad, pero al principio habrá que estar verificando continuamente los gastos y entradas para acostumbrarse a lo que se denomina el "manejo presupuestario"

Para mayor explicación se podrán realizar ejercicios que permitan calcular tanto los costos de producción como el presupuesto del negocio (ver anexo).

Al mismo tiempo, en esta parte del proceso y con la información disponible, las/os participantes debieran haber tomado una opción de negocio, a qué actividad se van a dedicar y los medios con que cuentan para ello y lo que necesitan desarrollar a futuro como proyecto ocupacional, es la etapa de fijación de objetivos y metas a lograr, para la cuál se presentan algunas actividades en el anexo.

EL CREDITO

Otro de los requisitos para iniciar con una microempresa es el contar con el capital inicial, que no siempre se tiene. Si no se cuenta con dicho capital, se deberá acudir al crédito para poder comenzar con la unidad productiva o de

servicios. El crédito puede solicitarse a un banco o a otras instituciones que ofrecen este servicio. Sólo se podrá pedir prestado después de haber realizado un estudio de las ganancias o utilidades que pueda obtenerse y, consecuentemente, evaluada la capacidad de pagar la deuda. Este ejercicio es fundamental aunque no asegura con certeza el éxito o la ganancia de la empresa. Muchas de los microemprendimientos han seguido en su desarrollo sin el ejercicio previo, con consecuencias nada de alentadoras, se ha gastado más de lo que se ganó y la empresa va a pérdidas.

Para obtener el crédito existen varias instituciones que trabajan con la microempresa, tema que lo vinculan directamente con la asistencia técnica. Las condiciones, requerimientos, características, cobertura, plazos, garantías y avales relacionados con el crédito dependen de cada país, región, sector económico. En esta parte de la formulación del proyecto ocupacional se estaría en lo que se denomina la ruta o recorrido necesario de realizar para conseguir las metas (Ver anexo).

Es digno de destacar que en Chile (2001) se acaba de terminar un estudio de los Bancos respecto de sus clientes (mujeres y hombres) que obtuvieron crédito y uno de los resultados más destacados fue el que las mujeres eran mejor pagadoras que los hombres y eso a igual cantidad de préstamos, sean éstos pequeños o de mayor magnitud.

¿CÓMO OFRECER EL PRODUCTO O SERVICIO?

Estructurar la promoción de los productos y/o servicios a ofrecer es muy importante. Para que ésta sea efectiva debe tenerse presente hacia quiénes va dirigida, qué tipo de población (jóvenes, adultos, instituciones, etc.) interesa como mercado. Existen diversas formas de hacer difusión: en prensa, radio, televisión, lugares públicos, etc., pero también es un factor de gasto que debe considerarse en el presupuesto anteriormente mencionado.

Los medios de publicidad que se encuentran más al alcance de la mano son carteles y afiches que pueden colocarse en sitios concurridos del barrio como centros de salud, farmacias, supermercados, colegios. También se recurre a hacer volantes y tarjetas que pueden repartirse en la ciudad, especialmente en aquellos lugares a los que acude la población que se ha fijado como mercado. Otra forma es hacer promoción a través de programas de radio, y el denominado puerta a puerta que es la promoción casa a casa (ver anexo)

LOS PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO Y LOS IMPUESTOS

En la gran mayoría de los países de América Latina existe legislación y normativa que dicta cierta reglamentación para abrir un negocio. Lo más usual son los permisos municipales para desarrollar la actividad económica, los que son otorgados por la alcaldía correspondiente al domicilio del negocio.

Dependiendo del tipo de actividad, los permisos tienen más o menos requisitos, pues en el caso de elaboración de alimentos, además de lo habitual a cualquier otro negocio, se les solicita los permisos sanitarios y medio ambientales correspondientes.

Se recomienda que los/as interesados/as se informen y asesoren en sus respectivas alcaldías sobre la tramitación a seguir.

Además, el/la microempresario/a debe inscribir el negocio en la Dirección General de Impuestos Internos (D.G.I.I) o Servicios de Impuestos Internos para lo que se denomina “inicio de actividades” y así poner en regla todos los documentos ligados a la normativa impositiva. Lo mejor es acudir a las oficinas de Impuestos de la ciudad en donde funcionará el negocio y preguntar por los/as funcionarios/as que trabajan en el inicio de las actividades económicas para que proporcionen asesoría en este trámite.

En muchos países se critica que la cantidad y complejidad de los trámites han hecho que bastantes personas renuncien a la tarea del microemprendimiento, lo que ha implicado que se dicten normas más sencillas y simples de seguir. Incluso se ha llegado a decir que se solicitaban como 100 trámites para comenzar con un negocio de amasandería.

En los países en desarrollo, que lo más probable trabajen fuertemente con la microempresa o pequeña empresa, se ha visto que una de los mayores esfuerzos de política económica está orientada a las pequeñas y microempresas, que son a su vez, las que absorben cerca del 80% de la fuerza de trabajo.

Es recomendable que a pesar de la información y asistencia recogida por los/as propio/as interesados/as, de todas maneras, alguna institución que trabaje con las microempresas les proporcione algún tipo de asistencia técnica en esta materia (ver anexo)

LA COMERCIALIZACION DEL PRODUCTO O SERVICIO

Otro de los aspectos del que más tienen que ocuparse los/as microempresarios/as es la comercialización del producto, etapa muy ligada al estudio de mercado. Muchos esfuerzos han fracasado porque a última hora se han ocupado de la comercialización, es decir, de cómo hacer llegar los productos o servicios al cliente.

Se puede haber cumplido con todos los requisitos para crear una microempresa pero si no se contara con los medios para hacer llegar el producto o servicio al consumidor, la tarea estará incompleta.

Para implementar la comercialización del producto/s o servicio/s que se ofrecen existen distintas modalidades. Se puede comercializar directamente, a través

de intermediarios, con apoyo de alguna organización de los microempresarios, etc.

La participación en asociaciones gremiales del sector económico donde se ubicará la microempresa es vital para recibir la información de manera permanente y actualizada y la asistencia técnica que se requiere y necesita.

En todo caso, se requiere de la presencia activa de las redes institucionales en las que se insertan los proyectos por cuenta propia, de manera de asegurar el éxito en sus formulaciones e implementaciones. Es una condición determinante de la factibilidad

LA CAPACITACION Y FORMACION PROFESIONAL EN EL PROYECTO OCUPACIONAL POR CUENTA PROPIA

La capacitación técnica-profesional que se les otorgará a las/os potenciales beneficiarias/os debe cumplir con algunos requisitos que la hacen distinta a aquellas que sólo se ocupan de la gestión de un microemprendimiento, que algunas IFPs contemplan en sus planes y programas.

Estas características se relacionan con el hecho que simultáneamente a los conocimientos, prácticas y socialización de experiencias en la gestión empresarial, debe contemplarse en el curso la reafirmación y desarrollo de todas aquellas competencias genéricas, comportamentales y transversales (ver anexo) que son imprescindibles en el ser, hacer y estar de un/a emprendedor/a. Los ejercicios que se sugieren para la etapa de conocimiento de sí mismos, autodiagnóstico, conocimiento del contexto, entre otros, tienen que ser nuevamente acentuados como un recordatorio permanente.

La idea del curso es que junto a los conocimientos y técnicas de gestión que se vayan adquiriendo, las/os participantes definan su propio proyecto ocupacional, de modo que debe ser un curso eminentemente práctico y de investigación de campo, de socialización de los problemas que enfrentan y de las alternativas de solución factibles a dichos problemas; de manera que desde el inicio puedan ejercitar las competencias que se les están potenciando.

La orientación, proceso que acompaña a las/os participantes en la formación se hace más compleja que en el caso del trabajo dependiente, pues en esta modalidad y, de acuerdo a las experiencias de las IFPs en preparar para el autoempleo, las personas encargadas de las actividades orientadoras deberán desarrollar una red de servicios con otras instituciones especializadas en las temáticas que las/os beneficiarias/os vayan requiriendo, especialmente información sobre asistencia técnica a las microempresas, organizaciones que otorgan crédito, financiamiento, permisos y autorizaciones de patentes u otras, la normativa impositiva, etc. Se trata de que la IFP defina previamente y junto al diseño de las acciones formativas los mecanismos de colaboración que deberán establecerse con las instancias necesarias al desarrollo del proyecto ocupacional por cuenta propia, de forma de encarar integralmente el proyecto.

Esto se traduce también en que el personal de orientación de la IFP tenga dominio sobre estos temas y sea preparado por la misma institución en los conocimientos básicos de microemprendimientos, gestión e itinerarios del proyecto por cuenta propia, los trámites a realizar en la concreción del proyecto, con el fin de realizar efectivamente un trabajo de acompañamiento a las/os participantes del programa.

ANEXO

Ejemplos de ejercicios para el trabajo independiente.

Es importante considerar como documento de apoyo para trabajar la actividad por cuenta propia el trabajo de María Angeles Sallé y la empresa de consultores ENRED: Proyecto Veranera, una empresa de la mujer rural panameña, versión Enero 2001.

1. Construcción proyecto ocupacional (autodiagnóstico)

- a) Ejercicios de participación y liderazgo contemplados en la Unidad Modular 3 del Módulo de Formación para la Ciudadanía (págs. 113-144)
- b) Ejercicios de autonomía personal: 1 B., 1 C, 1 D, 1 E (págs. 50 - 67) Unidad Modular 1 Afianzando nuestra autonomía personal, Módulo de Formación para la Ciudadanía.
- c) "Tratando de conocernos mejor a nosotros/as mismos/as" ejercicio 1. B, pág. 50 Módulo de Formación para la Empleabilidad.
- d) "Cualidades que me interesa desarrollar", ejercicio 1 E., pág. 64, Módulo de Formación para la Empleabilidad
- e) "Afirmándonos frente a los demás", ejercicio 2.F, pág. 106, Módulo de Formación para la Empleabilidad.
- f) "La confianza en el grupo" ejercicio 2 A. pág. 91, Módulo de Formación para la Empleabilidad
- g) "Son importantes los grupos y las redes sociales", ejercicio 2. B, pág. 95, Módulo de Formación para la Empleabilidad
- h) "Conversando con los demás", ejercicio 2. E, pág.104, Módulo de Formación para la Empleabilidad
- i) "Identificando los problemas cotidianos y ordenándolos según su importancia" ejercicio 3.B pág.122, Módulo de Formación para la Empleabilidad
- j) "Tratando de mejorar nuestra manera habitual de enfrentar los problemas" ejercicio 3. C pág. 129, Módulo de Formación para la Empleabilidad
- k) "Elaborando un plan para resolver problemas" ejercicio 3. D pág. 134, Módulo de Formación para la Empleabilidad

Ejemplos de ejercicios para el contexto externo: estudio de mercado, costos, presupuesto.

- a) Listar las preguntas del texto de estudio de mercado y analizarlas en grupos y los resultados en plenaria para socializar la información y las opiniones de las/os participantes
- b) "Estudio del mercado y precio" ejercicios págs. 6 y 7, Cuaderno N° 4 Manual de la Participante en el Manual de Orientación de Bolivia
- b) "Presupuesto" ejercicio págs. 12 -14, Cuaderno N° 4 del Manual de la Participante en el Manual de Orientación de Bolivia

Ejemplos de ejercicios definición de objetivos y metas (previo al tratamiento del crédito)

- a) Listar una serie de actividades posibles de interés del colectivo de las/os participantes y visualizarlas en términos de si estarían en condiciones de emprenderlas. La idea es que se genere discusión sobre lo que se vió en el estudio de mercado, costos y presupuesto para sopesar los riesgos que se tienen y tomar la decisión de qué hacer con la mayor cantidad de información disponible.
- b) Recordar sobre los aprendizajes, saberes y competencias que fueron vistas en el autodiagnóstico y proyectarlas a futuro. Ejercicio que puede encararse en dos columnas: presente y futuro para hacer balance, de manera que aporte a la toma de decisión.
- c) Ejercitarse con dos o más actividades en las que se colocan en una columna las fortalezas para desempeñarlas y en otra, las debilidades y evaluar sobre la que tenga mayores posibilidades futuras.

Ejemplos de ejercicios para recorrido o ruta del proyecto

- a) Hacer investigar al grupo en las posibilidades de crédito a las que pueden acceder, de acuerdo a información entregada por la IFP de cada país. Considerar los temas de garantía, avales, intereses, plazos, tiempos de gracia.
- b) "Conocimientos acerca del crédito" pág. 18, Cuaderno N° 4 del Manual de la Participante del Manual de Orientación de Bolivia.
- c) "Cómo ofrecer un producto o servicio", ejercicios, págs. 15 - 17, Cuaderno N° 4 del Manual de la Participante del Manual de Orientación de Bolivia
- d) Trabajo de campo del grupo para investigar sobre los permisos de funcionamiento y obligaciones impositivas respecto del negocio a establecer, guiados por la IFP, de acuerdo a las realidades de cada país. En esta parte del proceso es imprescindible que la IFP haya realizado las conversaciones pertinentes para que las organizaciones dedicadas al

desarrollo de la microempresa formen parte del programa, vía convenios u otros mecanismos de colaboración, pues no hay que olvidar que las/os participantes se encuentran formulando su proyecto ocupacional y se requiere de otros inputs específicos, que le son ajenos a las propias IFPs.

- e) Para ejercitar la comercialización del producto o servicio se pueden realizar reuniones y/o talleres con las redes de apoyo de las/os participantes, sean de asistencia técnica, crediticia, gremiales del sector en dónde se desempeñarán para socializar experiencias y evaluar las posibilidades de asociación o integración a las redes existentes en las que aportarán con sus propias experiencias y se verán enriquecidos con las de los otros integrantes.

Ejemplos de ejercicios para formación profesional

- a) Las IFP deben disponer de cursos de formación en gestión de la microempresa con las características señaladas en el texto, por los que deben pasar todos/as las/os beneficiarias/os , incluyendo aquellas/os que opten por un trabajo dependiente, ya que las mudanzas del empleo serán en el futuro de mayor movilidad que las actuales. Por otro lado, existen familias ocupacionales que pueden desempeñarse tanto de manera dependiente como independientemente, como es el caso de la albañilería, gasfitería o plomería, electricidad.
- b) Durante la formación las/os beneficiarias/os deberán formular su proyecto ocupacional, de manera de poder evaluarlo a tiempo y, acorde a los resultados, poder hacer variaciones de algún tipo para hacer el seguimiento respectivo.
- c) "Competencias generales, transversales y específicas" del documento: El mundo del Trabajo: cambios e impactos en la Educación y Formación Técnica, Silvia Galilea, 2001

