

K'iyem

Mi primer negocio social Cuaderno de experiencias



K'iyem

Mi primer negocio social

Cuaderno de experiencias



Publicado en 2019 por la Organización de las Naciones Unidas
para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO)
Oficina en Guatemala 4a. calle 1-57, zona 10
01010 Guatemala, Guatemala

Coordinación editorial: Lucía Verdugo
Autoría: Rutila Ajanel, Aurora Chaj y Mariana Samayoa
Traducción: Candelaria López Ixcoy
Edición: Mariana Samayoa y Elena González
Ilustración: Edgar Daniel Morales
Diseño Gráfico: Diana Zepeda Gaitán



Óscar Hugo López Rivas

Ministro de Educación

Héctor Canto Mejía

Viceministro Técnico de Educación

María Eugenia Barrios Robles de Mejía

Viceministra Administrativa de Educación

Daniel Domingo López

Viceministro de Educación Bilingüe e Intercultural

José Moreno Cámbara

Viceministro de Diseño y Verificación de la Calidad Educativa

Wendy Melina Rodríguez Alvarado

Directora General de DIGEEX

Los términos empleados en esta publicación y la presentación de los datos que en ella aparecen no implican toma alguna de posición de parte de la UNESCO en cuanto al estatuto jurídico de los países, territorio, ciudades o regiones ni respecto de sus autoridades, fronteras o límites.

Las ideas y opiniones expresadas en esta obra son de los autores y no reflejan necesariamente el punto de vista de la UNESCO, ni comprometen a la Organización.

Contenido:

Presentación

Introducción

Mi plan de negocios



Módulo I: ¡Emprendamos!

7



Módulo II: Nuestro plan de negocios

11



Módulo III: Los productos de mi comunidad

19



Módulo IV: ¿Y cómo vendemos?

27



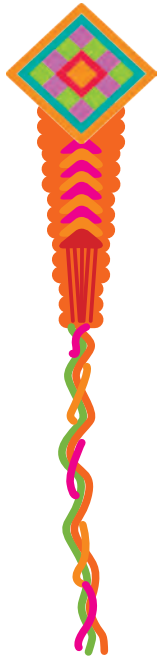
Módulo V: ¡Hagamos cuentas!

33



Módulo VI: ¿Podemos formar una cooperativa?

37



Presentación

Estimadas participantes:

A lo largo de la historia, la "autonomía" es una de las condiciones más difíciles de desarrollar para las mujeres. Ser autónoma significa no depender, tomar nuestras propias decisiones y participar en representación propia en cualquier espacio.

Por otra parte, uno de los aspectos que afectan más para que las mujeres no tengan libertad es la falta de independencia económica. Cuando las mujeres podemos generar nuestros propios recursos, damos un paso decidido hacia la autonomía. Cuando hablamos de autonomía económica para las mujeres, nos referimos a la libertad de tomar nuestras propias decisiones para nosotras, nuestras familias y comunidad, en particular en cuestiones materiales.

El libro que tienen en sus manos ha sido elaborado con el objetivo de apoyarles en su aprendizaje en los talleres sobre Autonomía Económica. Estos talleres se distinguen de otros en que requieren de un gran esfuerzo para las participantes. Pero ese esfuerzo valioso que cada una realice, vale la pena. El tiempo que compartan con otras mujeres, las ayudará a comenzar a planear juntas los nuevos emprendimientos que pueden realizar. Los mensajes que contiene el libro son muy importantes para comenzar a emprender.

Todas las mujeres, de distintas edades, tienen experiencias de vida y conocimientos que han adquirido a través de sus madres, abuelas, y otras personas de sus comunidades y culturas. Esa sabiduría heredada de sus ancestas es muy valiosa para dar un significado a cada uno de los proyectos que realicen.

Los talleres de Autonomía Económica tratan de temas que es necesario aprender para emprender un negocio o un proyecto productivo; por ejemplo: ¿cómo planificar mi negocio?, ¿cómo elegir el producto que voy a vender?, ¿cómo calcular mis ganancias? Nuestro propósito es que puedan abordar los temas para poder realizar su negocio de manera que sea exitoso y puedan alcanzar la autonomía económica que todas queremos.

Nuestra Organización, la UNESCO, y el Ministerio de Educación son aliados en trabajar para el avance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y de la nueva agenda Educación 2030 en Guatemala. La UNESCO ha actualizado su estrategia para fortalecer el estrecho vínculo entre educación e igualdad de género y ha puesto mayor énfasis en el rol de la educación en la promoción de los temas en la agenda global de educación y desarrollo sostenible.

Les deseamos unos talleres muy interesantes, qué todas se enriquezcan con más saberes para su vida.

Lucía Verdugo
Oficial Nacional de Educación
UNESCO Guatemala



Introducción

Te presentamos el Cuaderno de Experiencias: ***K'iyem, Mi primer negocio social***, con el cual te invitamos a trabajar conforme se desarrollan los talleres del Programa de Formación en Autonomía Económica.

Puedes acompañar a Isabel y a Julia, dos mujeres K'iche' que, como tú, quieren aprender cómo iniciar su propio negocio. Con ellas, podrás trabajar los 5 módulos que componen este cuaderno de experiencias, así como también con tu facilitadora y tus compañeras de taller.

Cada módulo contiene información útil para construir tu primer plan de negocios. Cada ejercicio que completes, te llevará un paso más cerca del negocio de tus sueños.

Te invitamos a estudiar y aprender a través de estos talleres y a usar este cuaderno que hemos preparado para ti. Si necesitas ayuda en algún momento, no dudes en pedírsela a tu facilitadora, quien te acompañará durante todo este proceso.

Módulo ●

¡Emprendamos!



Isabel Tzunux y Julia Chay se conocieron en un grupo de estudio de primero básico que se reúne en Tonicapán una vez por semana. Julia tiene 18 años y vive en la aldea de Nimasac con su familia, Isabel acaba de cumplir 25 años y viaja a Tonicapán desde Santa María Chiquimula una vez por semana para continuar sus estudios.



Todas las semanas, después de las clases, Julia e Isabel caminan juntas a la parada de bus y conversan sobre sus sueños.



Luego de su última conversación, Isabel y Julia deciden visitar al abuelo Manuel para preguntarle qué deben hacer para volverse emprendedoras sociales.



Isabel y Julia se sintieron muy inspiradas por las historias del abuelo Manuel. Decidieron ir a visitar juntas sus comunidades para conocer mejor las necesidades que hay. Primero viajaron a Santa María Chiquimula el día de mercado para hablar con las personas de la comunidad y conocer sus opiniones.



Al día siguiente, visitaron una reunión de lideresas comunitarias en San Andrés Xecul para saber qué opinan ellas acerca de las necesidades de la comunidad.



Ejercicio 1.

Conectando mi propósito de vida con la idea de negocio

Basada en lo aprendido durante el taller y en la historia de Isabel y Julia, completa el siguiente cuadro. Escribir estas ideas te ayudará a iniciar tu plan de negocios.



Nombre: _____

Fecha: _____

¿Cuál es mi propósito de vida o mi don?

¿Qué problema de mi comunidad me conmueve?

¿Cómo puedo solucionar ese problema en mi comunidad?

¿Qué producto o servicio quiero crear para solucionar ese problema?

¿Cómo puedo relacionar mi propósito con el producto o servicio que deseo ofrecer?

Ejemplo:

Si eres lideresa en tu comunidad y te gusta hacer uso de medicina natural, pero no hay lugares en tu comunidad donde den información al respecto, puedes iniciar con un negocio de farmacia de medicina natural comunitaria.



Módulo ●●

Nuestro plan de negocios



Gracias al consejo del abuelo Manuel, Isabel y Julia ya tienen una mejor idea sobre sus propósitos de vida y los problemas de sus comunidades. También han decidido qué hacer y por qué lo quieren hacer. Ahora sólo les falta aprender a crear su negocio.

Aprovechando que es su día de estudio, Isabel y Julia deciden preguntar a su tutora si ella sabe cómo pueden iniciar su propio negocio, es decir, cuáles son los siguientes pasos que ellas deben dar.

A continuación, podrás leer la conversación que Isabel y Julia tuvieron con Claudia acerca de su negocio.



Claudia: Hay un formato que pueden llenar que se llama Modelo Canvas el cual tiene 9 pasos que se deben seguir para hacer el modelo de negocios, un elemento clave para el emprendimiento.

Julia: Claudia, yo creo que lo más importante de iniciar con nuestro negocio es primero saber por qué queremos hacerlo y qué problema estamos ayudando a resolver en nuestra comunidad.

Claudia: Tienes razón Julia. En nuestra comunidad no se valoran a las tejedoras, creo que esa es la principal motivación. A eso se le llama propuesta de valor.



Isabel: Para tener ganancias, necesitamos que nos compren ¡necesitamos clientes! Pero, ¿Qué clientes nos van a comprar los portavasos? ¿Cómo llegamos a ellos?

Claudia: Otra pregunta que se tienen que hacer es ¿Cómo van a hacer para que la gente sepa que están vendiendo unos portavasos tan bonitos? ¿Cómo y dónde van a vender?

Julia: ¡Es cierto! Nuestros clientes ¿estarán en nuestra comunidad? o ¿podrían ser personas que viven en otras partes?, quizá en ¡Otro país! Pensemos en grande.

Claudia: Julia e Isabel, tomen en cuenta también que necesitan un capital para comprar el hilo y todo lo que necesiten para tejer los porta vasos, para pagarle a las tejedoras, para pagar publicidad, en fin, hay que hacer bien las cuentas para saber cuáles son sus gastos fijos y así calcular las ganancias. También hay que hacer un listado de todos los materiales que se necesitan.



Julia: Sí, empezaremos viendo cuánto tiempo nos lleva hacer un portavaso y así calcular el precio. Tenemos que conocer todas las actividades que se necesitan para que nuestro negocio empiece, se mantenga y crezca.

Claudia: Sí, no olviden que rodearse de personas que las apoyen como el abuelo Manuel que les aconsejó es muy importante ¿Qué otras alianzas clave pueden tener?

Isabel: Entonces empecemos a hacer cuentas, Claudia, para ver cuánto capital necesitamos, a cómo nos va salir cada portavaso, cuánto le vamos a pagar a las tejedoras y finalmente a cómo los vamos a vender.

¡Manos a la Obra!



Ejercicio 2. Formando grupos de trabajo

Tu facilitadora del curso te dará unas tarjetas sobre las cuales debes escribir las respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es mi color favorito?
2. ¿Cuál es mi música favorita?
3. ¿Cuál es mi comida favorita?
4. ¿Cuál es mi fruta favorita?
5. ¿Qué producto o servicio me gustaría ofrecer?



Después de responder estas preguntas podrás compartir las respuestas con todas tus compañeras de taller.



Ejercicio 3. Mi primera idea de negocio social

Antes de iniciar con este ejercicio, forma grupos de trabajo con tus compañeras de taller. Aunque las tablas se llenan a nivel personal, consulta con tus compañeras de grupo sus opiniones, todas deben manejar la misma información. A partir de ahora todos los ejercicios serán grupales, las compañeras que conformen tu grupo de trabajo ahora serán tus socias ¡Esa es una gran noticia!

¿Cuál es mi idea de negocio social? _____

¿Qué producto o servicio quiero ofrecer? _____

¿Hay un producto o servicio igual o parecido al mío en mi comunidad? _____

¿Qué tiene de diferente mi producto o servicio frente a otros? _____

¿Cuáles son las características de mi producto o servicio? _____

¿Cuáles son los riesgos de este negocio? _____





Ejercicio 4. Estrategia del negocio

En base a la actividad "trabajemos con Canvas" realizada en el taller, escribe tu estrategia de negocio con palabras sencillas y claras.

Visión:

¿Cómo veo mi negocio en un futuro?



Misión:

¿Cuál es la razón de ser de mi negocio?

Objetivo general:

¿A qué se va a dedicar mi negocio?

Metas a dos años:

¿Cómo veo mi negocio dentro de 2 años?

Metas a cinco años:

¿Cómo veo mi negocio dentro de 5 años?



Módulo ●●●

Los productos de mi comunidad



Julia recuerda que muchas veces ha escuchado a su mamá y a sus compañeras del círculo de tejedoras hablar sobre el valor del arte textil para la cultura maya. Para ella, siempre deben ser muy conscientes del producto que harán y el impacto que puede tener en la comunidad.



Isabel cree que deberían averiguar más sobre el arte del tejido y decide hablar con los abuelos de su comunidad para seguir aprendiendo sobre su herencia cultural.



Como siguiente paso, Isabel y Julia deciden preguntar al círculo de tejedoras, al que pertenece la mamá de Julia, qué materiales necesitan para producir los portavasos: cuánto hilo, cuánto para el tramo y cuánto costaría la mano de obra.

Ejercicio 5. Diseño e identidad del producto o servicio



Es importante que, como mujer emprendedora perteneciente a una comunidad con características culturales únicas, promuevas y crees tus productos o servicios enfocados a dar a conocer estas maravillosas propuestas con identidad cultural. Seguro en tu comunidad hay gastronomía, arte textil maya, artesanías, actividades, costumbres y tradiciones que puedes rescatar, rediseñar o mejorar para tu bienestar y el de las personas que te rodean, o si deseas, puedes crear algo totalmente nuevo sin dejar atrás tu esencia. A continuación, encontrarás una tabla que debes llenar con tus compañeras de grupo pensando en un producto o servicio que promueva tu arte, tu cultura y tu identidad, esto hará tu negocio una propuesta con un valor único en el mercado.

¿Cuál es mi producto o servicio?

¿Cómo se conecta ese producto o servicio con la identidad de mi comunidad?
(Idioma, arte, tradiciones, valores)

¿Mi producto o servicio es de: Rescate, rediseño, nuevos productos, o, mejoramiento de técnicas y materia prima?

- Rescate:** se está perdiendo dentro de mi comunidad, pero deseo recuperarlo.
- Rediseño:** es algo que ya existe en mi comunidad, pero voy a cambiarle el estilo, la forma o el diseño.
- Nuevos productos:** No existe en mi comunidad, yo sería la primera en realizarlo.
- Mejoramiento de técnicas y materia prima:** Ya existe, pero puedo hacerlo mucho mejor.
- Otro:** _____

¿Para qué sirve mi producto o servicio?

¿A quiénes les sirve mi producto o servicio? Mis potenciales clientes:





Ejercicio 6. Mi primer producto o servicio

Después de definir tu producto o servicio con identidad, es necesario que pienses en todos los pasos que necesitarás hacer para poder realizarlo. Llena los espacios con esa información:



¿Cómo es mi producto o servicio?

¿Qué materiales o cosas necesito para realizarlo?

¿Cuáles son los pasos para poder realizar mi producto o servicio?

¿De qué tamaño será mi producto? ¿Cuánto tiempo me llevará hacerlo?

¿Qué variedades ofreceré de mi producto o servicio? (en tamaño, colores, tiempos etc.)

¿Qué detalles tiene que lo harán único?



Costo y precio del producto

Para poder realizar el producto o servicio que ya creaste, vas a necesitar hacer una inversión inicial para comprar materiales. Es muy importante tomar en cuenta todos tus gastos para después calcular tu ganancia.

Ejercicio 7. Cálculo de costos y precio justo

Es el momento de calcular los costos y precio justo para tu producto o servicio, no olvides consultar las hojas anexas de ejemplo para estas tablas y consultar cualquier duda que tengas a tu facilitadora de taller.

Paso 1. Costos variables o capital para la producción de mi producto o servicio

Materiales o materia prima que voy a necesitar para mi producto o servicio	Cantidad	¿Cuánto cuesta la unidad?	Total
Total costo materia prima y mano de obra			
Impuesto pequeño contribuyente 5%			
Total costos variables			



◆ Suma todos los costos variables y de mano de obra

◆ Impuesto = total de costo de materia prima y mano de obra* 0.05 que corresponde al 5%

◆ Suma total costo de materia prima y mano de obra + impuesto del 5%

Paso 2. Costos fijos

Salarios a los trabajadores	
Renta o alquiler de mi local	
Electricidad de mi local	
Teléfono e internet de mi local	
Total de costos fijos	

◆ Suma los costos fijos

Paso 3. Calcula el precio justo

Costo variable o capital		
Costo fijo		
Costo total		Suma costo variable + costo fijo
Precio justo con utilidad del 40% + (Para obtener este resultado recuerda dividir el costo total dentro de 0.6)		
Impuesto pequeño contribuyente 5%		
PRECIO DE VENTA		Suma precio justo + el impuesto



Ejercicio 8. Analizando el mercado

Paso 1. Definir el nicho de mercado

El nicho de mercado no es más que el grupo de personas a las cuales deseas venderle tu producto o servicio, o sea tus clientes. No olvides colocar sus edades, sexo, dónde viven y todos aquellos datos que consideres importante.



Paso 2. Prueba grupal

Cuando ya tengas claro tu nicho de mercado, será importante hacer un sondeo de cómo este nicho de mercado entiende tu producto o servicio, si le parece útil, si lo compraría, en fin, a esto se le llama "Validación".

Tu facilitadora de taller te dará instrucciones para que con tus socias, aprendan cómo conocer lo que las personas de tu nicho de mercado opinan de tu producto o servicio, la siguiente ficha es parte de este ejercicio, en el momento que se te indique debes llenarla con todos los comentarios que recibas al respecto.



Fecha:

Producto o servicio:

Características de los participantes de mi nicho de mercado:

Participante 1. Edad _____ Género: _____ Residencia _____

Participante 2. Edad _____ Género: _____ Residencia _____

Participante 3. Edad _____ Género: _____ Residencia _____

Participante 4. Edad _____ Género: _____ Residencia _____

Participante 5. Edad _____ Género: _____ Residencia _____

¿El participante entendió para qué sirve mi producto o servicio?

Participante 1 Si _____ No _____

Participante 2 Si _____ No _____

Participante 3 Si _____ No _____

Participante 4 Si _____ No _____

Participante 5 Si _____ No _____

¿El participante cree que es un producto o servicio útil?

Participante 1 Si _____ No _____

Participante 2 Si _____ No _____

Participante 3 Si _____ No _____

Participante 4 Si _____ No _____

Participante 5 Si _____ No _____

¿Le gustan las características de mi producto o servicio?

Participante 1. Si _____ No _____

Participante 2. Si _____ No _____

Participante 3. Si _____ No _____

Participante 4. Si _____ No _____

Participante 5. Si _____ No _____

¿Le gustan los colores disponibles?

Participante 1 Si _____ No _____

Participante 2 Si _____ No _____

Participante 3 Si _____ No _____

Participante 4 Si _____ No _____

Participante 5 Si _____ No _____

¿Le parece barato o caro?

Participante 1. Barato _____ caro _____

Participante 2. Barato _____ caro _____

Participante 3. Barato _____ caro _____

Participante 4. Barato _____ caro _____

Participante 5. Barato _____ caro _____

¿Qué impacto cree que puede tener en la comunidad?

Participante 1. _____

Participante 2. _____

Participante 3. _____

Participante 4. _____

Participante 5. _____

Otros comentarios importantes:

Participante 1.

Participante 2.

Participante 3.

Participante 4.

Participante 5.



Paso 3. Analizar los resultados

El ejercicio anterior fue un ejemplo de cómo puedes realizar este ejercicio de validación, sin embargo, lo más importante de hacer esto es analizar los resultados. Llena el siguiente cuadro con tus socias de grupo.

Lista de los comentarios más importantes que hicieron de mi producto o servicio:

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

Con base a los comentarios que recibí de mi producto o servicio ¿Qué puedo hacer para mejorarlo?



Módulo ●●●●

¿Y cómo vendemos?



Ahora que ya han definido los detalles de su negocio y su producto, Isabel y Julia visitan al abuelo Manuel para que les cuente cómo ha hecho él para vender sus productos durante todos estos años.



El abuelo Manuel les explica que los clientes son muy importantes para el negocio. Una de las mejores maneras para asegurar que los clientes vuelvan, es cuidar la calidad del producto y venderlo al mejor precio posible. Otra cosa muy importante es tener variedad de productos (colores, texturas, tamaños) para así poder complacer a todo tipo de clientes.



Las 5 P's de mi negocio

Después de tener ya tu producto o servicio creado, identificar tu nicho de mercado y saber tus costos, necesitas empezar a vender, para esto es importante pensar en todas esas cosas que hacen de tu producto único y comunicarlo de la mejor manera posible a tus clientes. Para saber eso utilizaremos un método que se llama: las 5 P's de tu negocio. Estas P's te ayudarán a pensar en todas las características que hacen de tu producto o servicio único.

Y ¿Cuáles son las 5 p's?:





Ejercicio 9. Las 5 P's de un negocio

Rellena los campos con los datos requeridos:



Nombre de mi producto:

Características:

Nombre de mi empresa o marca:

Empaque ¿Cómo voy a entregar mi producto en cada venta?:

Etiqueta:

Garantía:

Servicio post venta:

Precio de mi producto o servicio:

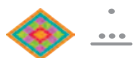
Precio:

Ofertas:

Bonificaciones:

Forma de pago:

¿Doy crédito o fiado?:



Punto de venta:

Canales directos:

Intermediarios:

Ubicación:

Transporte:

Almacenamiento:

Promoción:

Publicidad:

- A nivel local, en la comunidad:

- En internet:

Promoción de ventas y de mi producto:

Venta directa:

Persona:

¿Qué relación tendré con los clientes yo como emprendedora?:

Mi actitud como empresaria:

¿Cuál va ser mi rol en la comunidad al iniciar con este negocio?:





Módulo

¡Hagamos cuentas!



Isabel y Julia están muy cerca de terminar su plan de negocios. Ahora es el momento de hacer cuentas y calcular cuánto dinero necesitan para comenzar.





Isabel y Julia ya tienen muchos de los datos necesarios para calcular su inversión inicial. Lo primero que necesitan son los costos de producción que determinaron gracias al apoyo del círculo de tejedoras.

Plan de Inversión Inicial

El plan de inversión inicial es el capital que necesitas para hacer que tu empresa inicie.

Antes de hacer tus cálculos debes saber que hay personas que se dedican a hacer negocios exitosos para después venderlos, su negocio es hacer negocios, o también, hay negocios que necesitan gastos de investigación al iniciarse. Cuando una empresa empieza a crecer, es necesario inscribirla, a esto se le llama: **constitución de la empresa**, se hace con la asesoría de un abogado y un contador público. La inscripción de la empresa se hace para que tú como emprendedora seas la dueña legítima de todo lo que logres hacer con tu negocio y a la par de ello, pagues los impuestos correspondientes a cada venta que realices. Es necesario tomar todo esto en cuenta dentro de tus costos desde el principio.



Ejercicio 10. Plan de inversión inicial

Para conocer tus costos de inversión inicial llena la siguiente tabla con la información de tu negocio:

Concepto	Unidades	Costo Unitario	Subtotal de compra	Fecha de compra
BIENES DE INMOVILIZADO				
Investigación y desarrollo				
Aplicaciones informáticas				
Instrumentos artesanales				
Maquinaria				
Mobiliario y equipo de oficina				
Equipamiento informático				
Imagen de la empresa				
Subtotal				
ACTIVO CIRCULANTE				
Materia prima y mano de obra				
Publicidad (20% sobre ingresos planificados)				
Rentas y alquileres				
Telefonía				
Útiles de oficina				
Salario mínimo emprendedor				
Subtotal				
Gastos de constitución				
Gastos de notario				
Licencias, permisos y patentes				
Registro de marca				
Subtotal				
TOTAL				



Ejercicio 11. Plan de financiación

¿De dónde obtendrás el capital para iniciar tu negocio?

Fuente	Cantidad
Ahorros personales	
Donaciones de mi familia o amigos	
Préstamos de mi familia o amigos	
Concursos sobre emprendimiento	
Microcréditos bancarios	
Total	



Punto de equilibrio

El punto de equilibrio (**PE**) es la cantidad de ventas que se tiene que tener al mes para cubrir todos los gastos de la empresa.



Ejercicio 12. Punto de equilibrio

Para conocer el punto de equilibrio debes llenar cada cuadro de la siguiente tabla con los datos que se te solicitan. Luego de esto, debes realizar la operación que aparece en los cuadros grises y para finalizar lo que aparece en los cuadros en blanco. Las cantidades de costos fijos, precio de venta unitario y coste variable unitario ya están en la tabla del ejercicio No. 7 ¡puedes encontrarlos ahí!

Costos fijos (CF) =

Coste variable unitario (CV) =

Precio de venta unitario (PV) =

Costos fijos (Ya los tengo en mi tabla de ejercicio No. 6)	$\frac{\bullet}{\bullet}$ (dividido)	Precio de venta unitario (Ya lo tengo en mi tabla de ejercicio No. 6)	— (menos)	Coste variable unitario (Ya lo tengo en mi tabla de ejercicio No. 6)
--	---	---	-----------------------	--

Precio de venta _____ - coste variable unitario _____ = _____ (Resultado 1)

Costos fijos _____ ÷ Resultado 1 = _____ (Resultado 2 o punto de equilibrio).



Módulo

¿Podemos formar una cooperativa?



Isabel y Julia trabajaron muy duro para construir su primer negocio, pero no lo pudieron haber hecho sin el apoyo y la sabiduría de las personas de su comunidad, quienes compartieron con ellas sus aprendizajes y así facilitaron su camino hacia el emprendimiento.

Durante las visitas que hicieron, Isabel recuerda haber escuchado a varias personas hablar sobre lo mucho que les estaba costando comerciar su producto en el mercado, estaban vendiendo muy poco y a un precio bajo.





Isabel y Julia decidieron proponerles a algunos artesanos de sus comunidades hacer una Cooperativa de Artesanos de Tonicapán; esta sería una empresa de propiedad compartida y que se dirigiría de manera democrática.






Ejercicio 13. Intercambio de experiencias

Si tienes la posibilidad, visita una cooperativa o proyecto de mujeres emprendedoras cerca de tu comunidad. Si no hay ninguna cooperativa cerca, investiga a través del internet o con miembros de tu comunidad que conozcan alguna. Un intercambio de experiencias consiste en que tú puedas tener un acercamiento con mujeres emprendedoras organizadas en cooperativa y conocer todo el proceso de inscripción de su negocio.

A continuación encontrarás una tabla que puedes utilizar para hacer preguntas a las mujeres emprendedoras organizadas en cooperativa y conocer más del tema.

<p>¿Cómo se llama la cooperativa?</p>	
<p>¿A qué se dedica?</p>	
<p>¿Qué se necesita para ser parte de la cooperativa?</p>	
<p>¿Cuáles son los derechos y las obligaciones de las personas que son parte de la cooperativa?</p>	



Ejercicio 14. Formar una cooperativa

Imagina que quieres formar una cooperativa con tus socias de grupo para vender el producto o servicio que ya has ido trabajando durante todas estas capacitaciones. En consenso con ellas responde:

¿Qué nombre le pondríamos a nuestra cooperativa?

¿Qué producto o servicio ofreceríamos en esta cooperativa?

¿Hay otras personas en la comunidad con quien podamos asociarnos para ofrecer nuestro producto o servicio?

¿Qué necesitamos para formar nuestra cooperativa?

¿Qué retos podríamos encontrar para formar nuestra cooperativa?

¿Qué beneficios traería formar una cooperativa en mi comunidad?



La Cooperativa K'iyem de Artesanos de Tonicapán surgió del sueño que Isabel y Julia tenían de empezar su propio negocio social. Ahora, su negocio es parte de una asociación de artesanos que busca dignificar y valorizar el arte de las comunidades de Tonicapán a través del comercio justo.

