

GUÍA DE REFERENCIA PARA MUJERES EMPREENDEDORAS



AFLATOUN
INTERNATIONAL



© 2021 ENIF Paraguay
Todos los derechos reservados

GUÍA DE REFERENCIA PARA MUJERES EMPRENDEDORAS

Acerca de la **Guía de Referencia para Mujeres Emprendedoras**: la presente publicación comprende seis capítulos que tienen como objetivo orientar a mujeres que están iniciando sus emprendimientos o que en se encuentran en la etapa inicial de desarrollo. Se espera que estas Guía contribuyan al empoderamiento social y económico de las mujeres en Paraguay.

AUTORIDADES

Comité Nacional de Inclusión Financiera (CNIF)

Ministro de Hacienda

Oscar Llamosas

Presidente del Banco Central del Paraguay

José Cantero

Ministra Secretaria Ejecutiva de la Secretaría Técnica de Planificación del Desarrollo Económico y Social

Viviana Casco

Presidente del Instituto Nacional de Cooperativismo

Pedro Löblein

FICHA TÉCNICA

Coordinación de trabajo: Aflatoun International

Coordinación técnica del diseño y desarrollo de actividades: Gabriela Gutierrez, Mori Plaschinski (Aflatoun International)

Guía de Referencia para Mujeres Emprendedoras es una iniciativa conjunta de:



TETÁ VIRU
MOHENDAPY
MOTENONDEHA
MINISTERIO DE
HACIENDA



MBA'E APOPY
AKARAPU'ARA
SAMBYHYHA
SECRETARÍA
TÉCNICA DE PLANIFICACIÓN
DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL



Con el apoyo de:



Paraguay



Estrategia Nacional
de Inclusión Financiera
Paraguay

Esta publicación debe citarse como: *ENIF Paraguay y Aflatoun International (2021). Guía de Referencia para Mujeres Emprendedoras*. La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Dirección de Inclusión Financiera del Banco Central de Paraguay o a la Secretaría de la ENIF de Paraguay (<https://enif.paraguay.gov.py>).

Primera edición: Diciembre 2021 - Edición digital disponible en: web ENIF <https://enif.paraguay.gov.py> y web BCP EDUCA <https://www.bcp.gov.py/inclusion-financiera-de-la-mujer-i1292>.

© 2021 ENIF Paraguay - Todos los derechos reservados

GUÍA DE REFERENCIA PARA MUJERES EMPRENDEDORAS

Esta publicación ha sido elaborada en el marco de las actividades de la **Estrategia Nacional de Inclusión Financiera de Paraguay (ENIF)**, financiado por el PNUD Paraguay. El objetivo es desarrollar guías de referencia, breves y prácticas, dirigida a mujeres jóvenes en edad de trabajar que quieran desarrollar emprendimientos, ya sea que se encuentren en la etapa de diseño o en la etapa inicial de implementación de los mismos, y que tengan ciertos conocimientos en el ámbito del emprendedurismo.

Se espera que esta Guía sea la primera entrega de la entrega de una serie de materiales como parte de las actividades de la ENIF que fomentan la construcción de habilidades para la vida, educación financiera y habilidades empresariales de mujeres jóvenes emprendedoras de 18 años o más.

Estos materiales de apoyo para el aprendizaje y la facilitación de emprendimientos están diseñados teniendo en cuenta el fomento de la igualdad y equidad de género. Este material busca contribuir a que las mujeres paraguayas inviertan en habilidades que pueden mejorar su futura empleabilidad y contribuir la sostenibilidad de sus emprendimientos.

Características clave

Estas guías están diseñadas para un aprendizaje auto-guiado y autónomo, con un enfoque práctico. Promueven el desarrollo de habilidades transferibles (comunicación, creatividad, empatía, pensamiento crítico), claves para el desarrollo exitoso de emprendimientos. Están orientadas a apoyar a las mujeres paraguayas.

RUTA DE APRENDIZAJE

GUÍA DE REFERENCIA PARA MUJERES EMPRENDEDORAS EN PARAGUAY

1. IDENTIFÍCATE A TI MISMA COMO EMPRENDEDORA

Reconoce las habilidades que necesita una emprendedora y examina cómo se alinean con tus habilidades y tus características personales.



2. RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES

Habilidades que son clave para emprender: resolución de problemas y detección de oportunidades.



3. PRIMEROS PASOS

Aprende cómo desarrollar tus ideas de negocio a profundidad, y a dar y recibir retroalimentación.



4. CONCEPTOS BÁSICOS DE FINANZAS PARA NEGOCIOS

Aprende qué herramientas y habilidades son necesarias para crear y mantener un buen modelo financiero para tu negocio.



5. CREACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Las emprendedoras podrán desarrollar un plan de negocios y una estrategia de mercadeo

6. MI FUTURO COMO EMPRESARIA

Plan de Acción!



© 2021 ENIF Paraguay
Todos los derechos reservados

Contenido

Capítulo 1: Identificarte a vos misma como emprendedora	2
Capítulo 2: Resolución de problemas y detección de oportunidades	8
Capítulo 3: Primeros Pasos	16
Capítulo 4: Conceptos básicos de finanzas para negocios.....	24
Capítulo 5: Creación de un plan de negocios..	34
Capítulo 6: Visión a futuro	42
Índice Palabras Clave	47
Recursos Adicionales	47

Acerca de la ENIF

La Estrategia Nacional de Inclusión Financiera es un plan que apunta a mejorar el acceso y uso de una gama de servicios financieros de calidad, en forma oportuna, conveniente, informada y con un costo accesible, bajo una regulación apropiada que garantice la protección al consumidor y promueva la educación financiera para mejorar las capacidades financieras y la toma de decisiones racionales por parte de todos los segmentos de la población¹.

El objetivo final de la estrategia de inclusión financiera es reducir la pobreza e impulsar el crecimiento económico en el Paraguay. Esto puede lograrse mejor mediante el aprovechamiento de la fuerza combinada de los sectores público, privado, organismos sin fines de lucro, y la sociedad civil con el fin de identificar objetivos realistas y trabajar coordinadamente para alcanzarlos.

¹ Estrategia Nacional de Inclusión Financiera 2014-2018
<https://enif.paraguay.gov.py/storage/app/uploads/public/59b/2a0/691/59b2a0691685e746840905.pdf>

Acerca de Aflatoun International

Aflatoun International es una ONG con 16 años de experiencia en programación de educación financiera en todo el mundo. El objetivo general de Aflatoun es empoderar social y económicamente y proporcionar a los jóvenes las habilidades, el conocimiento y las herramientas necesarias para participar y prosperar en sus comunidades. Aflatoun entrega sus programas a través de un modelo de franquicia social, por lo que transfiere la propiedad de los programas a los socios locales. La red dinámica de abajo hacia arriba de organizaciones asociadas interconectadas se basa en el empoderamiento recíproco. Es un modelo flexible, de bajo costo y de alto impacto con una fuerte cooperación Sur-Sur.

Aflatoun trabaja con una red de socios de más de 345 organizaciones (incluidas ONG, OSC y gobiernos) y les proporciona conocimientos técnicos especializados que implementan sus programas en 108 países. Este modelo de franquicia social hizo posible que, en el 2019, 10,5 millones de niños y jóvenes se beneficiaran del acceso a las habilidades para la vida y los programas de empoderamiento económico de Aflatoun.

1

**IDENTIFICARTE A
VOS MISMA
COMO
EMPRENDEDORA**

Capítulo 1: Identificarte a vos misma como emprendedora

Este capítulo tiene como objetivo ayudarte a reconocer las habilidades necesarias para ser una emprendedora, además de conectarte con tus habilidades y rasgos personales.

Objetivos del capítulo:

- ❖ Identificar las habilidades que hacen que una emprendedora tenga éxito.
- ❖ Identificar las fortalezas propias.
- ❖ Describir los desafíos que puede enfrentar una emprendedora.



PALABRAS CLAVE

Introspección: Observación que una persona hace de su propia conciencia o de sus estados de ánimo para reflexionar sobre ellos².

Habilidades: Aptitudes o capacidades que se relacionan con las destrezas necesarias para poder adaptarse a los diferentes contextos de la vida, el trabajo y la educación³.

Fortalezas: Capacidad preexistente de comportarse, pensar y sentir que es auténtica y energizante para la persona, y permite un funcionamiento, desarrollo y rendimiento óptimos. Esto incluye capacidades, cualidades, recursos y habilidades innatas, que están en nosotros pero que muchas veces no somos capaces de ver o de identificar⁴.

Emprendimiento: La actitud y aptitud para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y la detección de oportunidades. Esto puede involucrar la creación de un nuevo negocio a través de un modelo de pensamiento creativo que ayuda a una persona a superar retos, tomar decisiones y asumir responsabilidades. También les impulsa a mejorar sus competencias, aprender de los errores y elaborar continuamente sus ideas⁵.

Autogestión: La capacidad de un individuo para definir metas y guiar de manera autónoma su plan de vida, incluyendo prácticas de organización personal para cumplir los objetivos propios⁶.

Resiliencia: La capacidad de navegar con éxito entre circunstancias cambiantes. Es una habilidad que va más allá de sobrevivir, aceptar o resignarse a una situación difícil. Es un proceso para enfrentar la adversidad de manera activa y consciente, cuidando la salud mental y el bienestar⁷.

² Diccionario Oxford en español

³ UNICEF <https://www.unicef.org/lac/habilidades-para-la-juventud>

⁴ Instituto Europeo de Psicología Positiva <https://www.iepp.es/fortalezas-personales/>

⁵ UNESCO https://unevoc.unesco.org/pub/entrepreneurial_learning_guide_es.pdf

⁶ UNICEF <https://www.unicef.org/lac/media/13451/file/Importancia-Desarrollo-Habilidades-Transferibles-ALC.pdf>

⁷ UNICEF <https://www.unicef.org/lac/misi%C3%B3n-10-resiliencia>

Reflexiona:

El camino del emprendimiento tiene varias etapas (generación de la idea, organización, planificación, puesta en marcha) y, sea cual sea la etapa en la que te encuentres, es crucial comprenderte a vos misma a través de la reflexión y la introspección. Esto puede ayudarte a fortalecer tu trayectoria empresarial y darte una orientación a lo largo del camino. Planear un emprendimiento incluye: establecer claramente qué es lo que quiero hacer, analizar la realidad de la que parto o donde me encuentro, establecer a dónde quiero llegar y modelar mejor lo que me propongo.

Los y las emprendedoras están a nuestro alrededor. Antes de que analices tu propio camino como emprendedora, podés pensar en aquellos emprendedores que has visto.

- Cuando eras niña, ¿conociste a alguna persona emprendedora (*incluyendo a pequeños emprendedores*)?
- ¿Qué influencia tuvo en vos? (Si la hubo)
- ¿Qué creés que les hizo exitosos/exitosas?
- ¿Qué habilidades o características creés que deberían tener las personas emprendedoras?

**Aprende:****Identifica tus fortalezas:**

Pensá en las siguientes preguntas y escribe tus respuestas.

1. ¿Cuáles creés que son tus puntos fuertes? Menciona al menos 5.

2. ¿Por qué creés que esas son tus fortalezas?

3. Pensá en al menos tres situaciones en las que utilizaste estas fortalezas. ¿Cuáles fueron?

4. ¿Cuáles de tus fortalezas te ayudaron a mejorar tu situación económica/tu trabajo/tu negocio?

5. ¿Cuáles de tus fortalezas benefician a los demás?



Si no podés pensar en tus puntos fuertes, está bien. Podés leer las siguientes preguntas para ayudarte a reflexionar sobre cuáles podrían ser tus fortalezas.

6. Algunas fortalezas pueden pasar desapercibidas en nuestra vida. ¿Qué es lo que te gusta hacer? ¿Qué te gusta de eso? ¿Cuáles de tus rasgos personales sobresalen en estos escenarios?

7. Algunas fortalezas podrían ser la columna vertebral de tu éxito. Pensá en un momento en el que te sentiste exitosa y confiada. No solo en el trabajo o en los negocios, sino también en tu vida cotidiana. ¿Qué aspecto de tu personalidad te permitió tener éxito y tener confianza en este escenario?

8. A veces puede resultar un poco difícil identificar tus fortalezas. ¿Cuáles piensan los demás que son tus puntos fuertes? *Podrías preguntar al menos a 3 personas de diferentes aspectos de tu vida (trabajo, familia, amigos, etc.).*

Habilidades de emprendimiento:

No existe un tipo demográfico o de personalidad específico para una emprendedora exitosa. Personas de diversas razas, géneros, estatus socioeconómico y origen se han convertido en empresarios y empresarias exitosas. Las habilidades empresariales se pueden aprender y dominar. A continuación, se muestran algunas habilidades empresariales clave que irás fortaleciendo con el tiempo en tu propio proceso:

- **Habilidades financieras:** el desarrollo de tus habilidades financieras, como la elaboración de presupuestos y la planificación financiera, son necesarias para establecer y administrar una empresa.
- **Creatividad:** fomentar la creatividad puede permitirte descubrir nuevas formas de hacer las cosas a lo largo de tu camino empresarial, desde la idea de negocio hasta agregar valor para tomar decisiones importantes.

- **Autogestión:** esta importante habilidad para la vida es necesaria para manejarte a vos misma a través del camino empresarial.
- **Comunicación:** los y las emprendedoras deben ser hábiles en la comunicación y la escucha activa ya que la necesitarán para dar a conocer el negocio, comprender a los clientes o presentar la idea de negocio frente a inversionistas.
- **Trabajo en equipo:** el camino del emprendimiento implica una colaboración efectiva con tus empleados y todas las personas con las que interactúas (proveedores, socios, prestadores de servicios) para un negocio exitoso.
- **Resiliencia:** aprender de las situaciones adversas para poder actuar y seguir adelante es una competencia clave que se necesita para permanecer y prosperar en los puntos altos y las dificultades del camino empresarial.
- **Empatía:** comprender y ver las cosas desde la perspectiva de los demás es importante para desarrollar una idea de negocio que satisfaga una necesidad.
- **Pensamiento crítico:** en cada etapa del camino, el pensamiento crítico puede ayudarte a analizar tu situación, separar hechos de opiniones, reflexionar y tomar decisiones clave.
- **Mentalidad de crecimiento:** ver las habilidades, capacidades y talentos como algo que se puede aprender y mejorar es un aspecto fundamental para tener éxito en el negocio.
- **Tener iniciativa:** como emprendedora, la mujer es una líder que necesita hacer lo que se requiera para su negocio sin ninguna sugerencia externa.



Practica:

Ahora, conecta tus fortalezas con tu camino de emprendimiento respondiendo las siguientes preguntas:

1. Teniendo en cuenta lo que sabés de tus puntos fuertes, ¿Cómo creés que podrías utilizarlos mejor en un emprendimiento comercial?
2. ¿Qué producto o servicio creés que se puede mejorar o entregar mejor?
3. Si mirás hacia el futuro, ¿En qué situación deberías encontrarte para considerar que tuviste éxito?
4. Si tuvieras la capacidad de encontrar una solución a un problema, ¿Qué problema sería?
5. Cuando mirás en tu comunidad, ¿Qué tipo de negocio realmente marcaría la diferencia?
6. ¿A qué grupo de clientes te gustaría servir con tu emprendimiento?
7. ¿Cuáles son los diferentes tipos de desafíos que enfrentan los y las emprendedoras? Enumera al menos 10 diferentes e intenta agruparlos. *Ejemplo: financiación, elección de la idea correcta, orientación.*
8. ¿Cuáles creés que son las causas del fracaso de los emprendimientos? Enumera al menos 10 diferentes e intenta agruparlas. *Ejemplo: malas decisiones financieras, investigación de mercado deficiente, planificación insuficiente.*
9. ¿Cuáles son los posibles desafíos que podrías enfrentar en tu negocio? ¿Cuáles enfrentas actualmente en tu negocio?
10. ¿Cuál es tu plan para abordar estos desafíos?
11. ¿Cómo desarrollarías las habilidades necesarias para abordar los desafíos?
12. ¿Quién y qué recursos pueden brindarte apoyo?



Aplica:

Hoja de trabajo del perfil de la emprendedora

Has recibido información y sugerencias para reflexionar en este capítulo y ahora es posible que estés inspirada para comenzar con tu idea de emprendimiento. Como actividad adicional para desarrollar, completa la siguiente hoja de trabajo, esta será la base para el desarrollo de los próximos capítulos:

HOJA DE TRABAJO DEL PERFIL DE LA EMPRENDEDORA

Nombre:	
¿Qué es lo que más te apasiona?	¿Qué tipo de negocio te interesa?
¿Qué habilidades podés usar?	¿Cómo puede contribuir tu idea de negocio a tu comunidad?
<p>El negocio de mis sueños <i>(Quiero usar mi pasión por...y mis habilidades en... para iniciar un negocio en y convertirme en...)</i></p>	

Información adicional

Si querés más información sobre el éxito financiero, podés consultar el siguiente video que te inspirará a pensar en tus habilidades y talentos para realizar tus ideas de emprendimiento:

<https://www.youtube.com/watch?v=h7F9b8juWss&t=20s>

(Fuente: Canal YouTube Banco Central de Paraguay)

2


RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS Y DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES

Capítulo 2: Resolución de problemas y detección de oportunidades

Este capítulo tiene como objetivo ayudarte a comprender dos habilidades que son claves para emprender: resolución de problemas y detección de oportunidades.

Objetivos del capítulo:

- ❖ Saber qué se necesita para la resolución eficaz de problemas.
- ❖ Conocer las habilidades involucradas en la detección de oportunidades.
- ❖ Tratar de resolver un problema y/o detectar una oportunidad relacionada con tu idea de emprendimiento.



PALABRAS CLAVE

Habilidades para emprender: Se trata de las competencias y características que ayudan a las emprendedoras/es a afrontar los desafíos: desarrollar ideas innovadoras propias e implementarlas de un modo creativo y estructurado. Esto incluye aptitudes de madurez, autonomía, responsabilidad personal, solidaridad, toma de decisiones autónomas y competencias que permiten a una persona triunfar en una economía en continuo cambio⁸.

Detección de oportunidades: Un elemento central del emprendimiento es saber captar las oportunidades. Ello requiere un poder de observación exterior y la capacidad de adaptarse a un entorno cambiante. Las emprendedoras/es perciben problemas e idean soluciones para ellos, detectan tendencias y oportunidades, identifican cambios sociales, la evolución del mercado, o bien generan mejoras en productos o procesos a partir de su experiencia⁹.

Resolución de problemas: La capacidad para identificar un problema, tomar medidas lógicas para encontrar una solución deseada, y supervisar y evaluar la implementación de tal solución. Es una habilidad que indica apertura, curiosidad y pensamiento creativo, a partir de la observación y reconocimiento preciso del entorno¹⁰.

Soluciones sostenibles: Soluciones a problemas que se realizan con coherencia entre el crecimiento económico de la población, los recursos naturales y la sociedad de manera que se evite poner en peligro la vida en el planeta y la calidad de vida de la humanidad, tanto en el presente como en el futuro. Valorando de modo conjunto las implicaciones económicas y ambientales de aquellas decisiones que determinan el desarrollo¹¹.

⁸ UNESCO https://unevoc.unesco.org/pub/entrepreneurial_learning_guide_es.pdf

⁹ UNESCO https://unevoc.unesco.org/pub/entrepreneurial_learning_guide_es.pdf

¹⁰ UNICEF <https://www.unicef.org/lac/misi%C3%B3n-4-resoluci%C3%B3n-de-problemas>

¹¹ UNESCO https://en.unesco.org/sites/default/files/sus_guidelines_spanish_f_0.pdf

Reflexiona:

Antes de comenzar a explorar este capítulo es importante que reflexiones sobre la experiencia que ya tenés resolviendo problemas. Pensá en un problema que hayas tenido en los últimos días en tu negocio o tu vida personal – puede ser un problema simple o complejo - y responde las preguntas a continuación:

¿Cuál fue el problema?

¿Cuál fue tu reacción?

¿Cómo lo enfrentaste?



Aprende:

Todos necesitamos resolver problemas, algunos grandes, otros pequeños, y esta es una habilidad vital para establecer y administrar un negocio. ¡Sin resolver los problemas, el desarrollo humano no sería posible y no estaríamos donde estamos ahora!

Hay distintos tipos de problemas. Algunos problemas los enfrentamos a nivel personal, otros los enfrentamos a nivel global o en nuestra comunidad. Muchos de los problemas que enfrentamos a nivel global o en nuestra comunidad, nos afectan también como individuos. Por ejemplo, pensemos en el cambio climático.

- A nivel **GLOBAL**, el incremento continuo de la temperatura está teniendo efectos devastadores para el medio ambiente, fauna, flora, animales y seres humanos.
- A nivel de nuestra **COMUNIDAD**, las temperaturas extremas, intensas sequías o inundaciones, han impactado el sector agrario, ganadero y pecuario, entre otros. Comunidades y familias productoras que dependen de la agricultura, pesca o ganadería para su subsistencia, se ven directamente afectadas.
- A nivel **PERSONAL**, el aumento en los precios de los alimentos ha afectado el presupuesto de muchos individuos. Para poder cubrir sus gastos, estos individuos han tenido que aprender a discernir entre necesidades y gastos adicionales, priorizando de esta manera los gastos para cubrir sus necesidades.

Antes de comenzar a resolver un problema es importante analizarlo de manera crítica. Entender la causa y los efectos (o quiénes se ven afectados) nos ayudará a pensar posibles soluciones de manera informada y creativa. Antes de implementar una solución, considera seguir estos 3 pasos:

ANÁLISIS DEL PROBLEMA

Antes de implementar una solución, considera seguir estos 3 pasos:

Paso 1

Definir e identificar la causa del problema

Para entender el problema debemos estar dispuestos primero, a reflexionar sobre nuestras propias acciones y comportamientos y después a entender las de los demás. Analizar un problema a profundidad y desde varias perspectivas nos hará pensar más allá de su efecto inmediato para considerar soluciones más sostenibles y duraderas.



Paso 2

Identificar a los actores que se ven afectados

Identificar quién se ve afectado por un problema nos puede ayudar a encontrar posibles aliados, beneficiarios o clientes. En muchas ocasiones, los problemas que creemos solo nos afectan a nosotros pueden afectar a muchos. Recuerda que nuestras acciones también tienen un impacto en el medio ambiente y nuestro ecosistema.



Paso 3

Considerar posibles soluciones y lo que se necesita para implementar cada una

Podés pensar de manera creativa e identificar algunas de las soluciones al problema planteado. Antes de ponerlas en marcha, pensá en los recursos, conocimientos y habilidades que necesitás para implementar cada una de las soluciones. Algunos ejemplos pueden ser:

- Recursos: tiempo, dinero, socios, amigos, proveedores.
- Conocimiento: conocimientos técnicos, conocimientos prácticos o experiencia, información del mercado o la ubicación.
- Habilidades: creatividad, determinación, innovación, negociación



¿Problema u oportunidad?

Cuando hablamos de identificación o detección de oportunidades nos referimos a la capacidad que tiene una persona de ver cuándo se puede mejorar algo, a menudo cuando otros lo desconocen o no han hecho nada por mejorarlo. Muchos de los emprendedores y las emprendedoras que conocemos, han identificado un problema en su trabajo, comunidad, educación o negocio y han actuado para mejorarlo.

Estas son algunas de las habilidades que nos pueden ayudar a identificar oportunidades:

- **Pensamiento crítico:** Esta habilidad fomenta nuestro desarrollo crítico y nos motiva a hacer preguntas, verificar información, observar, escuchar y comprender otras perspectivas para identificar y enfrentar problemas de manera informada. Para emprender, debemos saber diferenciar entre opiniones y hechos, y debemos estar dispuestas a reflexionar sobre ideas y comportamientos de otros y de nosotras mismas¹²
- **Comunicación:** Comunicación constante con miembros de la comunidad o personas afectadas por el problema que buscamos solucionar nos ayudará a entender su causa y cómo transformarlo en una oportunidad.
- **Empatía:** Ponernos en los zapatos de los otros y entender de manera respetuosa lo que están sintiendo nos puede ayudar a construir relaciones de respeto mutuo y entendimiento con gente que es distinta a nosotros. La empatía es una habilidad clave para comunicarnos con las personas que se ven afectadas por el problema que queremos solucionar, además fomenta la colaboración, el trabajo en grupo y la solidaridad¹³.
- **Creatividad:** Identificar un problema suele ser más fácil que identificar una oportunidad. Mirar los problemas como oportunidades de innovación, adaptación y mejoramiento requiere creatividad. Todos podemos ser creativos, hablar con gente que tiene ideas distintas a las nuestras y aprender de sus experiencias puede fomentar nuestra creatividad.



Si no recordás algunos de estos términos, regresa a el capítulo 1 de la guía donde encontrarás más información sobre estas habilidades claves para emprender.

Aunque sean similares, resolver un problema no es lo mismo que detectar una oportunidad. La resolución de problemas es la búsqueda de soluciones innovadoras a problemas existentes y conocidos. Por ejemplo, es sabido que la mayoría de los productos de limpieza contaminan el medio ambiente, encontrar formas de producir material de limpieza que sea amigable con el medio ambiente sería una forma de resolver un problema. Por otro lado, detectar oportunidades se trata de buscar formas de cambiar el estado de las cosas, en algunos casos se trata de detectar problemas que para muchos pueden pasar desapercibidos. Por ejemplo, si notás que en tu comunidad no hay nadie que venda comida casera y escuchás a tus vecinos mencionar que no tienen tiempo para cocinar. Quizás nadie ha detectado que esto es un problema, y podría haber una oportunidad de emprendimiento si ofrecieras ese servicio.

¹² <https://www.unicef.org/lac/plan-12-pensamiento-critico>

¹³ <https://www.unicef.org/lac/misi%C3%B3n-3-empat%C3%ADa>

Ejemplo

A continuación, podés encontrar un ejemplo del proceso para la detección de oportunidades en el contexto reciente de pandemia y aislamiento.

1. **Pensamiento Crítico:** Estamos pasando un momento fuerte de aislamiento debido a la pandemia. En este momento no tengo trabajo. ¿Qué puedo hacer? Observo que en mi entorno nadie ofrece productos de limpieza naturales, y yo tengo experiencia creando jabón para la ropa con productos orgánicos. ¿qué recursos necesitaría para comenzar a vender mi producto? ¿qué tipo de permisos necesitaría para que se pueda comercializar? ¿quién compraría mi producto?
2. **Comunicación:** Hablando con mis vecinos pude darme cuenta que varios estarían interesados en comprar mi jabón orgánico si su costo es igual o menor al costo de los jabones que ya encuentran en otras tiendas. Aquí veo una oportunidad.
3. **Empatía:** mientras hablaba con mis vecinos, un hombre mayor me ha comentado que debido a sus alergias ha tenido problemas usando los jabones de ropa que venden en el mercado. La falta de jabones orgánicos e hipo-alergénicos en el mercado lo han obligado a comprar productos a precios altos por internet. Entendiendo su problema, he compartido con él la lista de materiales que uso para mi jabón y le he pedido que marque los productos que le pueden generar alergias.
4. **Creatividad:** ¿Cómo hago para producir estos productos de limpieza amigables con el medio ambiente y que sean hipo-alergénicos? Puedo hablar con profesionales de la bioquímica para ver qué componentes son dañinos con el medio ambiente, puedo hablar con dermatólogos para encontrar productos que sean hipo-alergénicos y suaves para las manos, etc. Pienso cómo incorporar a los productos los componentes necesarios.



Practica:

Para practicar lo que aprendiste en esta sección regresa al problema que identificaste en la sección ‘reflexiona’ de este capítulo y responde las siguientes preguntas:

¿Cuál fue la causa del problema?



Recuerda usar tu pensamiento crítico; algunos problemas son el efecto y no la causa de una problemática mayor

¿Quiénes se vieron afectados por el problema?



Podés considerar si el problema tiene un impacto a nivel individual, de la comunidad o global y recuerda que entender el problema desde la perspectiva de otros te puede dar un mejor entendimiento de sus causas y posibles soluciones.

¿Qué posibles soluciones encontrarás al problema y que necesitarías para implementarlas?



Trata de considerar soluciones que sean factibles y que ayuden a todos los afectados. Si es posible, no te enfoques sólo en el problema sino en la causa.

Opción 1: _____

Recursos: _____

Conocimiento: _____

Habilidades: _____

Opción 2: _____

Recursos: _____

Conocimiento: _____

Habilidades: _____

Opción 3: _____

Recursos: _____

Conocimiento: _____

Habilidades: _____

Pensá otra vez en el problema: ¿Es en realidad un problema o una oportunidad? ¿Por qué?



Recuerda que ser creativa te puede ayudar a innovar y a encontrar oportunidades donde muchos sólo ven problemas.



Aplica:

Como actividad adicional para desarrollar tus habilidades y practicar lo que aprendiste en este capítulo, completa la siguiente hoja de trabajo pensando en tu idea de emprendimiento.

HOJA DE TRABAJO – IDEA DE EMPRENDIMIENTO

1. Define el problema que buscás resolver con tu idea de emprendimiento		
¿Cuál es la causa del problema?		
¿A quiénes afecta?		
2. ¿Cómo creés que tu idea de emprendimiento puede solucionar este problema?		
3. ¿Qué necesitás?		
Recursos	Conocimientos	Habilidades
4. Pensá de manera crítica y creativa en el problema: ¿Es en realidad un problema o una oportunidad? ¿Por qué?		

3

**PRIMEROS
PASOS**

Capítulo 3: Primeros Pasos

Este capítulo busca ayudarte a desarrollar a profundidad tu idea de emprendimiento con ayuda de mentores en tu comunidad y te mostrará cómo dar y recibir retroalimentación de manera constructiva.

Objetivos del capítulo:

- ❖ Entender los beneficios de tener una mentora/mentor.
- ❖ Elaborar una idea de emprendimiento.
- ❖ Interpretar de manera constructiva comentarios recibidos sobre la idea de emprendimiento.



PALABRAS CLAVE

Mentora/mentor: Una mentora es una persona experimentada que comparte sus conocimientos con otras personas con menos experiencia para ayudarlas a alcanzar sus objetivos, por ejemplo, hacer crecer sus empresas. La mentoría se basa en la confianza, la colaboración y la reciprocidad, y su objetivo principal es el aprendizaje y desarrollo profesional de los participantes¹⁴.

Retroalimentación: Una reacción o punto de vista sobre un producto, servicio o actuación. La retroalimentación puede consistir en una sugerencia con el fin de ayudar al cambio o la mejora¹⁵.

Retroalimentación o crítica constructiva: Comentarios realizados con la intención de lograr que otra persona realice un cambio positivo, obteniendo beneficios al realizar esa mejora. Dar y recibir críticas constructivas implica explicar detalles sobre la crítica (cómo, qué, quién), transmitiendo claramente lo que se desea compartir. Además, es importante escuchar activamente y respetar a las personas involucradas¹⁶.

Reflexiona:

Desarrollar nuestra idea de emprendimiento es un proceso que nos tomará tiempo. En el capítulo anterior comenzamos el proceso al identificar el problema o la oportunidad que queremos solucionar con nuestro emprendimiento. En este capítulo nos enfocaremos en fortalecer nuestra idea con la ayuda de las emprendedoras/es de nuestra comunidad.

¹⁴ UNICEF

https://www.unicef.org/lac/media/21536/file/Importancia_Desarrollo_Habilidades_Transferibles_ALC_v.actualizada_marzo2021.pdf

¹⁵ Plan International https://fscluster.org/sites/default/files/documents/glo-feedback_complaints_mechanisms_guidance_toolkit-final-io-spanish-jul19.pdf

¹⁶ UNICEF

<https://www.unicef.org/venezuela/media/431/file/Habilidades%20para%20la%20vida.%20Herramientas%20para%20el%20>

Para comenzar, completa la tabla a continuación pensando en las emprendedoras y emprendedores que admiras en tu comunidad:

Nombre	¿Qué negocio tiene?	¿Qué admiras de esta persona?	¿Qué admiras de su negocio?
1.			
2.			
3.			
4.			



Aprende:

Desarrollar a profundidad una idea de negocio puede parecer una tarea complicada, en especial si se hace por primera vez. Cuando buscamos delimitar nuestra idea y comenzar a pensar de manera concreta en los recursos, habilidades y conocimientos que necesitamos para nuestro negocio, es útil tener el apoyo y guía de alguien que ya lo haya hecho antes. Una mentora o mentor, es una persona que te inspira, te guía y te ayuda a establecer metas para comenzar y administrar tu negocio.

Una buena mentora/mentor...

MOTIVA: Te acoge y ayuda a mantenerte motivada mientras descubris tu propio rumbo. Te motiva a establecer y cumplir metas que sean alcanzables.

ACONSEJA: Entiende qué se necesita para triunfar y te brinda consejos prácticos y valiosos relacionados con tu emprendimiento.

CREE: Defiende tus logros y está ahí para vos a cada paso del camino. Cree en tu emprendimiento y habilidades.

CONECTA: Te ayuda a identificar los recursos, conocimientos y habilidades que necesitás para tu emprendimiento y te conecta con oportunidades y expertos.

BRINDA RETROALIMENTACIÓN: Elogia tus logros y proporciona retroalimentación constructiva para que puedas aprender y mejorar.

¡Se busca mentora!

Elegir una mentora/mentor puede tomar tiempo, ya que además de considerar nuestras propias expectativas y deseos, debemos pensar en las expectativas que pueden tener ellas/ellos. Una relación exitosa entre mentora/mentor y aprendiz debe estar basada en respeto, admiración y compromiso mutuo. Es por eso que antes de contactar por primera vez a nuestra mentora/mentor, debemos prepararnos para presentar de manera concreta nuestra idea de negocio y las expectativas que tenemos alrededor de la mentoría.

Escribir un libreto o ideas claves para guiar la conversación con tu posible mentora/mentor te ayudará a comunicarte de manera clara e incluir toda la información que quieras compartir. Consulta los consejos a continuación para prepararte para tu primer encuentro.

Consejos de preparación

- ✍️ Ten claras las razones por las cuales querés que esta persona sea tu mentora/mentor. Si es posible, investiga sobre su experiencia, conocimiento y logros profesionales.
- ✍️ Pensá qué tipo de apoyo te podría dar esta persona, considerando sus fortalezas específicas. Procura dar ejemplos concretos.
- ✍️ Explica tu idea de emprendimiento de manera concreta. Recuerda incluir:
 - El título del negocio.
 - Una frase explicando la idea del negocio.
 - Una frase explicando cómo funcionaría el negocio.
 - Ejemplos concretos de posibles clientes o beneficiarios del negocio.
- ✍️ Discute un plan de mentoría que le sirva a los/las dos, si es posible, considera incluir fechas y propósitos de los encuentros de mentoría.

Retroalimentación

El conocimiento y experiencia de nuestra mentora/mentor es un recurso útil que nos ayudará a mejorar nuestra idea empresarial. Planear un encuentro para presentar y discutir tu idea de emprendimiento puede ser una valiosa oportunidad de retroalimentación.

Para que el encuentro sea exitoso, debemos recordar que para ofrecer retroalimentación constructiva es necesario saber cómo, cuándo y de qué forma estamos recibiendo y dando retroalimentación.

Cuando damos retroalimentación debemos:

- Presentar comentarios con un tono de voz neutro.
- Evitar comentarios ofensivos o personales, que hagan sentir a la persona incómoda o insegura.
- Concentrarnos en los aspectos de la idea que nos gustan y las cosas que creemos se puedan mejorar. Recuerda explicar con ejemplos por qué te gusta y por qué creés que se debe mejorar.
- Incluir sugerencias concretas para mejorar la idea presentada.

Cuando recibimos retroalimentación debemos:

- Escuchar atentamente para entender las fortalezas y los puntos a mejorar de nuestra idea.
- Pedir de manera calmada y respetuosa ejemplos o más información si no entendemos algunos de los comentarios que recibimos.
- Evitar ver los comentarios como una crítica personal, sino como una oportunidad para aprender y crecer profesionalmente.

Recibir retroalimentación puede ser una experiencia negativa si nos sentimos atacados, ignorados o menospreciados. Para que esto no suceda, debemos asegurarnos que todas las personas involucradas en el proceso de retroalimentación estén comprometidas y se sientan respetadas y valoradas.



Practica:

Para aprender a dar y recibir retroalimentación es necesario practicar. Antes de presentarle la idea a tu mentor, podés practicar con tu familia o amigos. Cuando presentés tu idea de emprendimiento, podés pedirles que usen la siguiente guía de evaluación para la crítica constructiva:

Guía de Evaluación

Resumen de puntos claves de la presentación:

-
-
-
-

Fortalezas de la presentación
(considera el lenguaje corporal, tono de voz, lenguaje, material de ayuda, etc.):

-
-
-
-

Guía de Evaluación

Puntos para mejorar en la presentación:

-
-
-
-

Fortalezas de la idea de emprendimiento

(enfócate en la claridad, aplicabilidad y coherencia de la idea de emprendimiento):

-
-
-
-
-

Puntos para mejorar de la idea de emprendimiento:

-
-
-
-
-

Ejemplo

A continuación, podés encontrar un ejemplo de un modelo de emprendimiento, y la evaluación que la emprendedora recibió mientras practicaba presentar su idea.

Al quedarse sin trabajo a principios de este año, Laura comenzó a pensar en alguna idea de negocio. Hablando con sus vecinos, se dio cuenta que muchos se quejaban de no tener tiempo para cocinar comida saludable para sus hijos e hijas.

Laura es una muy buena cocinera, y pensó en iniciar un emprendimiento de comida saludable envasada. Después de desarrollar la idea base para su negocio, habló con Rosa, una mujer emprendedora dueña de un restaurante en la localidad. Rosa aceptó ser la mentora de Laura.

Laura realizó una presentación en su computadora, y para practicar la presentó frente a sus primas antes de tener su primera reunión con Rosa.

Esta es la guía de evaluación que sus primas completaron, reflexionando sobre las fortalezas y puntos para mejorar el emprendimiento de Laura.

Guía de evaluación (ejemplo)

Resumen de puntos claves de la presentación:

- Comida saludable envasada.
- Para familias con hijos que viven en la zona.
- Laura tiene experiencia en cocina y repostería, además de conocimientos sobre nutrición.
- Posibilidad de pedidos personalizados.
- Laura trabajará en su propia cocina, y considerará comprar más equipo conforme avance el negocio.

Fortalezas de la presentación (*considera el lenguaje corporal, tono de voz, lenguaje, material de ayuda, etc.*):

- Laura habla de forma clara y segura, no va muy rápido ni muy lento. Se la ve confiada en su idea y la describe con mucho entusiasmo.
- Se nota la empatía que tiene con madres y padres de familia, conoce las dificultades que pueden enfrentar y las necesidades en torno a proporcionar comida saludable para sus hijos e hijas.
- Incluye fotografías de platillos que Laura ha preparado. Esto inspira profesionalidad y confianza.

Puntos para mejorar en la presentación:

- Considera los colores que utilizas en la presentación. Podés utilizar colores más llamativos y que tengan que ver con tu tipo de negocio. Por ejemplo, podés pensar qué colores están relacionados con la comida, la salud y la nutrición.
- Podés reducir el texto y agregar más imágenes. Así la información será más clara y concisa.

Fortalezas de la idea de emprendimiento (*enfócate en la claridad, aplicabilidad y coherencia de la idea de emprendimiento*):

- Está enfocada en una necesidad local.
- Laura tiene experiencia en la cocina, y es reconocida por estas habilidades en su comunidad.
- Laura cuenta ya con materiales básicos para empezar a preparar la comida.
- Fácil y práctico, es buena idea entregar la comida envasada.
- Buenas ideas en cuanto al tipo de platillos, paquetes y precios.

Puntos para mejorar de la idea de emprendimiento:

- ¿Qué tipo de empaques pensás utilizar? Podría ser importante considerar usar envases ecológicos, y no generar muchos desechos.
- Podrías enfocarte primero en algunos alimentos específicos, como almuerzos que los niños y las niñas puedan llevar al colegio. ¿Has averiguado cuál es el principal interés de tus posibles clientes?
- Un punto que no has considerado es la forma de entrega. ¿Contarás con servicio de delivery?



Aplica:

Para desarrollar tu idea de emprendimiento, podés usar la plantilla a continuación. Recuerda llevar la plantilla a la primera reunión con tu mentora/mentor.

Nombre de tu emprendimiento	
¿Qué servicio ofrece tu emprendimiento?	
¿Cómo funciona tu emprendimiento?	
¿Quiénes son los clientes de tu emprendimiento?	
Recomendaciones de la mentora/mentor:	

4

CONCEPTOS BÁSICOS DE FINANZAS PARA NEGOCIOS

Capítulo 4: Conceptos básicos de finanzas para negocios

Este capítulo busca ayudarte a desarrollar las herramientas y habilidades necesarias para crear y mantener un buen modelo financiero para tu negocio, incluyendo la elaboración del flujo de caja.

Objetivos del capítulo:

- ❖ Comprender los términos de finanzas comerciales.
- ❖ Identificar los costos de puesta en marcha, costos únicos, gastos variables y gastos fijos.
- ❖ Crear un análisis de flujo de caja.
- ❖ Demostrar formas adecuadas de calcular las pérdidas y ganancias (utilidades) en relación a los ingresos y costos.



PALABRAS CLAVE

Costos: Los egresos de una empresa usados para cubrir las prestaciones de servicios o la producción y fabricación de artículos¹⁷.

Gastos: El desembolso de la empresa para llevar a cabo sus actividades habituales, como lo son los pagos de servicios: luz, gas y teléfono¹⁸.

Utilidades: Ganancias después de descontar costos, gastos, inversiones e impuestos, obtenidas por las empresas como resultado de su gestión. Es decir, la cantidad total que se gana en una empresa, después de haber cubierto todos los costos¹⁹.

Flujo de caja: Documento que calcula las salidas y entradas netas de dinero que tiene una empresa o proyecto en un período determinado²⁰.

Presupuesto: Una herramienta que ayuda a asignar la inversión y ganancias de manera responsable. Es un plan de las operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios. Es fundamental utilizar un presupuesto para controlar los gastos de tu negocio y establecer buenos objetivos y límites²¹.

Modelo financiero: Documento que muestra la situación financiera de un negocio a través de una hoja de cálculo²².

¹⁷ FAO <https://www.fao.org/3/a0323s/a0323s06.htm#TopOfPage>

¹⁸ Diccionario Básico Tributario Contable https://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_g.htm

¹⁹ Gobierno de Perú <https://www.gob.pe/1044-que-son-las-utilidades>

²⁰ FAO <https://www.fao.org/3/v8490s/v8490s06.htm#4.1%20flujo%20de%20caja%20y%20costo%20de%20producci%C3%B3n>

²¹ NAFINSA

https://www.nafin.com/portalnf/files/secciones/capacitacion_asistencia/pdf/Fundamentos%20de%20negocio/Contabilidad/ccontabilidad3_1.pdf

²² Instituto Europeo de Posgrado <https://www.iep-edu.com.co/modelos-financieros-definicion-objetivos/>

Reflexiona:

En el capítulo anterior desarrollaste los primeros pasos de tu idea de emprendimiento y presentaste tus ideas frente a tu mentora/mentor. En este capítulo nos enfocaremos en los conocimientos y habilidades que te ayudarán a crear un modelo financiero para tu negocio y gestionar los costos y los ingresos.

Para comenzar, vuelve a leer la plantilla de emprendimiento que realizaste en el capítulo anterior, tomando en cuenta la retroalimentación que recibiste contesta las siguientes preguntas para iniciar a reflexionar sobre la parte financiera de tu emprendimiento.

1. ¿Alguna vez has hecho un presupuesto?



Recuerda la situación y la razón por la cual lo realizaste o imagina para qué te serviría realizar uno.

2. ¿Sabés cuánto dinero necesitás para iniciar tu negocio?

3. ¿Cómo vas a financiar tu negocio?



Por ejemplo, a través de ahorros, préstamos, familiares y amigos...

4. ¿Cuánto esperás ganar con tu negocio?



¿Pensás que esta cantidad es suficiente para cubrir los costos de tu emprendimiento y obtener ganancias?

5. ¿Cómo creés que podés evitar tener pérdidas económicas en tu emprendimiento?



Aprende:

Toda emprendedora debe saber cuánto dinero entra y sale de su negocio. Un **pronóstico de flujo de caja** nos da esta información.

Un pronóstico de flujo de caja ayuda a administrar las finanzas de manera efectiva. Si un negocio no gestiona adecuadamente su flujo de caja, todo el negocio puede colapsar. Por ejemplo, si el dinero que ingresa de las ventas es insuficiente o solo llega a fin de mes, pero la empresa necesita más para pagar las facturas a mediados de mes, entonces debe encontrar otra forma de obtener mayores ingresos a través de diferentes plataformas, como invertir en marketing para ayudar a aumentar las ventas o reducir los gastos.

Es importante para un negocio **pronosticar el flujo de caja**, de esta forma las empresarias y empresarios pueden:

- Identificar problemas de flujo de caja con anticipación.
- Asegurarse que haya suficiente dinero para pagar a los proveedores, para hacer otros pagos, como el alquiler, o para poder volver a comprar materias primas.
- Conocer la situación financiera del negocio y tener una base para mostrarlo en caso que se desee solicitar apoyo financiero a un banco o inversionistas.

A continuación, podés encontrar los **conceptos financieros básicos** que necesitás para poder realizar un pronóstico de flujo de caja.

Presupuesto:

Un presupuesto no es solo algo para el hogar. Es una herramienta que ayuda a asignar a partir de los ingresos, los gastos necesarios para la producción y así obtener ganancias o realizar nuevas inversiones de manera responsable.

Es fundamental utilizar un presupuesto para controlar los gastos de tu negocio y establecer buenos objetivos y límites.

El dinero personal (dinero que usas para cubrir gastos de tu casa) y el dinero comercial (dinero dedicado a cubrir los costos del emprendimiento) siempre deben mantenerse separados y contabilizados en presupuestos diferentes.

Gastos:

Es el desembolso de la empresa para llevar a cabo sus actividades habituales, como lo son los pagos de servicios de la oficina: luz, agua y teléfono.

Costos

Los egresos de una empresa usados para cubrir las prestaciones de servicios o la producción y fabricación de artículos.

- **Costos Fijos:**
Costos en los que se incurre **independientemente de la cantidad que se produce** o la **cantidad que se vende**. Por lo general, estos son costos mensuales como el alquiler y la electricidad en el lugar de trabajo, los impuestos, o si tenés que pagar una tarifa mensual obligatoria por el mantenimiento de un determinado equipo.
- **Costos Variables:**
Costos que **varían según la cantidad** que se esté produciendo y/o vendiendo y según cuántas personas trabajan para vos. Si tenés una panadería, por ejemplo, la cantidad de dinero que gastás en materiales como harina y huevos variará según tus elecciones sobre la cantidad de pan que desees hacer.

La combinación de estos dos tipos de costos representa los **Costos totales**.

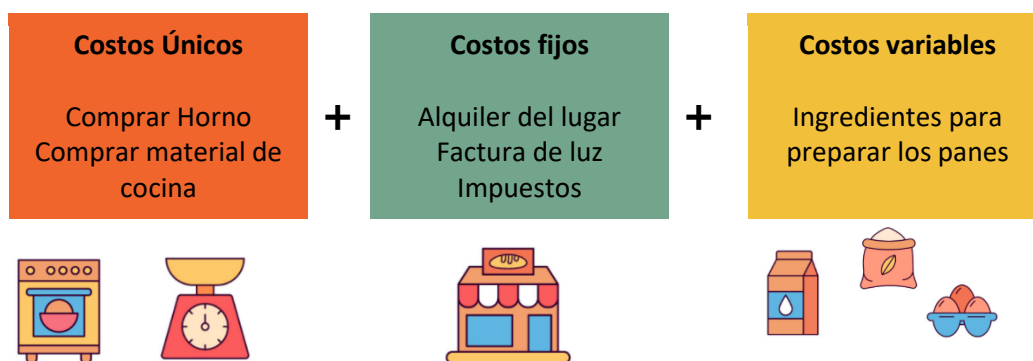
Costos iniciales: Incluye todos los costos para comenzar un negocio.

Para calcular los costos iniciales, debés sumar los **Costos Únicos** (estos son los artículos o tarifas que deben hacerse por adelantado, una vez, como comprar equipo, hacer depósito, etc.) + los **Costos Fijos** (costos para un período específico de tiempo, como los primeros 6 meses) + **Costos variables** (costos para el mismo período de tiempo, es decir, primeros 6 meses, producción u operación)



Costos iniciales: Costos únicos + Costos fijos por 6 meses + Costos variables por 6 meses

Por ejemplo, si tu emprendimiento es una panadería tus costos iniciales podrían verse así:



Ingresos: La cantidad de dinero que entra en la empresa

La fórmula para calcular los **ingresos totales** es:

$$\text{INGRESOS TOTALES} = \text{PRECIO DE VENTA} \times \text{NÚMERO DE UNIDADES VENDIDAS}$$

Punto de equilibrio: Esta es la cantidad de ventas o ingresos que debes realizar para cubrir exactamente tus costos totales. Si vendes menos que esto, perdés. Si vendes más de esta cantidad, obtenés una ganancia.

Utilidad: Es la cantidad total que ganás en tu empresa, después de haber cubierto todos los costos,.

La fórmula para calcular la **utilidad** es

$$\text{UTILIDAD} = \text{INGRESOS TOTALES} - \text{COSTOS TOTALES}$$



Practica:

Lee el siguiente estudio de caso sobre Beatriz, una mujer que inició un negocio de joyería artesanal. Contesta las preguntas en cada sección, reflexionando sobre las finanzas del negocio de Beatriz.

Beatriz tiene un negocio de bijouterie. **Inició el negocio con 260.000 ₡** que tenía ahorrado.

Tuvo que **gastar 200.000 ₡** al principio para comprar algunas herramientas para hacer joyas (que todavía posee).

Le cuesta **20.000 ₡ hacer un collar** (esto es el precio del material: las cuentas, el hilo, los ganchos y el embalaje).

Al principio, solo podía permitirse hacer 3 collares:

260.000 ₡ de inversión inicial - 200.000 ₡ de costos únicos = 60.000 ₡;

luego 60.000 ₡ / 20.000 ₡ de gastos de material por collar = 3 collares hechos en su primera semana).

Beatriz **vende cada collar por 50.000 ₡**.

La primera semana vendió los 3 collares para mantener el negocio en marcha.

Con el ingreso de los 3 collares (50.000 ₡ x 3 = 150.000 ₡.) pudo hacer 7 collares nuevos. (150.000 ₡. /20.000 ₡). De esta forma siguió fabricando collares, y usando los ingresos que

obtenía para poder producir cada vez más collares.

Beatriz tiene que considerar dentro de sus gastos el pago del transporte. Ella va a vender sus collares dos veces por semana, y gasta en total 14.400 ₡ de pasajes (4 pasajes de 3.600 ₡ cada uno). Este es un gasto que tiene que hacer cada semana.

Ahora puede hacer 20 collares por semana.

★ **¿Cuál es su costo por semana para hacer 20 collares?**

★ **¿Cuál es su ganancia por collar?** *Precio de venta - costos de material por collar*

★ **¿Cuáles son sus ingresos (dinero obtenido de las ventas) si vende los 20 collares?**

Cada semana sin excepción, Beatriz gasta 14.400 ₡ en transporte.

★ **¿Qué tipo de costo es este?**

★ **¿Cuál es la utilidad total (ganancia total) de Beatriz por semana si vende los 20 collares?** *Ingresos totales - (Gastos variables + gastos fijos)*

Respuestas:

1. 20.000 ₡ x 20 collares por semana = **400.000 ₡ de costo de materiales por semana**. Esa es la cantidad de dinero que gastó esa semana en la **producción** de los artículos / unidades que planea vender. Este es un **costo variable** ya que sería menor si hiciera menos collares y mayor si hiciera más

Lo que cuesta hacer cada collar: 20.000 ₡.	X	20 collares que vende Beatriz	=	400.000 ₡. de costo por semana
--	---	--------------------------------------	---	---------------------------------------

2. Su **ganancia por collar es de 30.000 Gs** (precio de venta de 50.000 Gs - 20.000 Gs de costo de material para cada collar). Eso no es lo mismo que su punto de equilibrio, **no es su utilidad**, ya que tiene que considerar sus costos fijos y variables para ver **cuánto necesita vender para cubrir TODOS los costos** del período de tiempo. En este cálculo solo está considerando los costos de material por collar, pero a esto tendrá que restarle sus gastos fijos como lo es el transporte, y cualquier otro costo en el que incurra.

Precio de venta de cada collar 50.000 ₡.	-	Costo de material por cada collar 20.000 ₡	=	30.000 ₡. de ganancia por collar
--	---	--	---	---

3. Sus **ingresos** si vende los 20 collares son **1.000.000 por semana** (20 collares vendidos x 50.000 ₡ por collar vendido)

Precio de venta de cada collar 50.000 ₡.	X	20 collares que vende Beatriz	=	1.000.000 ₡. de ingresos
--	---	--------------------------------------	---	---------------------------------

4. El gasto de 14.400 ₡ por el transporte semanal es un **costo fijo de operación**.



5. Si Beatriz vende 20 collares a la semana, teniendo **1.000.000 ₡ de ingresos** (20 collares x 50.000 ₡.) tiene que descontar el **costo del material**, esto es 20.000 ₡ por collar (400.000 ₡ en total: 20.000 ₡ x 20). Después tiene que restar también los 14.400 ₡ de transporte.

Al final la utilidad total esperada por semana es de 585.600 ₡

(1.000.000 ₡ - 400.000 ₡ - 14.400 ₡). Esto es un pronóstico, tomando en cuenta el número de collares que Beatriz suele vender. Dependerá de cuántos collares venda.

<p>Ingresos: 1.000.000 (20 x 50.000 ₡)</p>	-	<p>Costo total del material (20.000 ₡. de cada collar x 20 collares) 400.000 ₡</p>	-	<p>Costo fijo 14.400 ₡ por la mesa en el mercado</p>	=	<p>Utilidad por semana 585.600 ₡.</p>
--	---	--	---	---	---	--



Aplica:

Ahora es el momento de desarrollar tu propia hoja de cálculo para el flujo de caja de tu emprendimiento. Si ya has empezado con un negocio, podés usar datos reales, si no tienes información real de tu emprendimiento, podés hacer un estimado en este momento basado en una investigación de los posibles precios y costos para tu negocio.

Costos	Costos únicos		Gastos variables (por mes)		Gastos fijos (por mes)	
	Descripción	Precio	Descripción	Precio	Descripción	Precio
	<i>(Enlista aquí los costos únicos de tu negocio, por ejemplo, si tenés una pastelería y necesitás comprar un horno o material de cocina)</i>	₡... <i>(Escribe aquí el costo de cada elemento de tu lista)</i>	<i>(Enlista aquí los gastos variables de tu negocio, por ejemplo, la cantidad de harina que debés comprar depende de la cantidad de dulces que prepares)</i>	₡... <i>(Escribe aquí el costo de cada elemento de tu lista)</i>	<i>(Enlista aquí los gastos fijos de tu negocio, por ejemplo el alquiler de tu lugar de trabajo o de tu punto de venta)</i>	₡... <i>(Escribe aquí el costo de cada elemento de tu lista)</i>
Total	<i>(Sumatoria de los costos únicos)</i>	₡...	<i>(Sumatoria de los gastos variables)</i>	₡...	<i>(Sumatoria de los gastos fijos)</i>	₡...
<p>(A) Costos totales por mes: ₡... <i>(sumatoria del total de gastos variables y el total de gastos fijos)</i></p>						

(B) Precio de venta del producto por unidad	€...
(C) Cantidad que espero vender en un mes	€...
(D) Ingresos totales por mes <i>(precio de venta x cantidad)</i>	€...

(D) Ingresos totales por mes	€...
(A) Costos totales por mes	€...
Utilidad por mes <i>(ingresos D - costos totales A)</i>	€...

Observa el resultado que obtuviste en los **ingresos totales por mes**. ¿Es suficiente para cubrir los costos totales? Si no es suficiente, podés pensar en formas de reducir los costos o aumentar las ventas.

Ahora, observa el resultado que obtuviste en la **utilidad total por mes**:

Si es positiva es porque obtuviste ganancias (utilidad) además de cubrir todos tus costos muy eficientemente.

En caso de que la utilidad total no sea positiva, podés modificar el precio de venta, o pensar en formas de reducir los costos. De esta manera no solo cubrirás tus gastos, sino que también estarás obteniendo ganancias en tu empresa.

5

CREACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Capítulo 5: Creación de un plan de negocios

Las emprendedoras podrán desarrollar un plan de negocios y una estrategia de mercadeo.

Objetivos del capítulo:

- ❖ Identificar los objetivos ESMART que deben adoptar para lograr sus objetivos.
- ❖ Crear una estrategia de mercadeo para sus emprendimientos.



PALABRAS CLAVE

Plan de negocio: Un Plan de Negocios es un documento que describe los objetivos de un emprendimiento y las acciones que deben darse para alcanzarlos. Tener un plan disminuye los riesgos. Se puede hacer para llevar adelante una idea de negocio nueva o para hacer crecer un negocio ya existente²³.

Metas: El fin último al que se quiere llegar en la empresa. Las metas pueden ser a corto, mediano o largo plazo y nos ayudan a planear la organización y desarrollar objetivos²⁴.

Objetivos: Es el paso que se quiere cumplir para poder alcanzar la meta. Establecer los objetivos es una parte imprescindible del proceso de planificación, ya que sirven como guía de acción²⁵.

Estrategia de mercadeo: El conjunto de técnicas que utiliza una organización para convencer y hacer que los consumidores prefieran su producto o servicio, logrando así generar relaciones de valor con los consumidores. En un plan o estrategia de mercadeo se establecen las actividades, medios y acciones concretas, con fecha y responsable a implementar para conseguir los objetivos planteados²⁶.

Reflexiona:

En los capítulos anteriores has desarrollado tu idea de negocio y aprendido sobre los conceptos financieros que te ayudarán a poner tu emprendimiento en marcha. Este capítulo te ayudará a consolidar toda la información que has aprendido hasta ahora sobre finanzas y creación de empresas. El objetivo principal de este capítulo es que desarrolles un **plan de negocios** y una **estrategia de mercadeo** para tu emprendimiento.

Para iniciar este proceso podés reflexionar sobre tu camino empresarial y los pasos que tenés que tomar ahora para tener éxito en tu negocio.

²³ FIODM https://www.sdgfund.org/sites/default/files/PS_%20MANUAL_Panama_%20plan%20de%20negocios.pdf

²⁴ Enciclopedia económica <https://enciclopediaeconomica.com/objetivos/>

²⁵ Enciclopedia económica <https://enciclopediaeconomica.com/objetivos/>

²⁶ Innovation & Entrepreneurship Business School España <https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-inbound-marketing/>

¿Cómo darás a conocer tu negocio? *Por ejemplo, utilizando las redes sociales, imprimiendo publicidad, hablando con tus vecinos...*

¿Qué es lo que diferencia a tu producto o servicio de otros? ¿Qué lo hace especial?



Esto te ayudará a identificar los puntos fuertes de tu emprendimiento, y te guiará a dar a conocer tu producto de manera exitosa.

¿Cuál es la meta a corto plazo para tu negocio?



Pensá en lo que te gustaría lograr en los próximos 3 meses y cómo imaginás el crecimiento de tu negocio.



Aprende:

Todo emprendimiento requiere de objetivos claros y un plan de negocios. Esto te ayudará a tener éxito a largo plazo y mantenerte firme en tu camino empresarial.

Los objetivos son una parte importante del funcionamiento de un negocio exitoso. Pueden darte un enfoque claro, motivarte a vos y a tus empleadas/os y establecer las pautas para que el negocio funcione. Tener objetivos claros y bien definidos puede ayudarte a tomar el control de la dirección de tu negocio y aumentar las posibilidades de lograr tus objetivos comerciales.

Al establecer metas, estarás creando una visión a futuro hacia la cual apuntar. La guía ESMART puede ayudarte a establecer objetivos específicos, medibles, alcanzables, realistas y oportunos temporalmente. Incorporar estos criterios en la creación de objetivos te ayudará a enfocar tus esfuerzos y aumentar las posibilidades de lograr tus metas.

Por ejemplo, a María, una emprendedora, le gustaría iniciar un pequeño negocio en su barrio. María ha visto que existe un problema real con el transporte público seguro y asequible para las mujeres. Tiene licencia de conducir y es buena conductora. Quiere gestionar un pequeño servicio de taxis únicamente con mujeres conductoras para otras mujeres. Quiere llamarlo CheTaxi.

María comprará un automóvil confiable, pero de bajo precio para que funcione como taxi en los próximos 3 meses. (Esto es específico, medible, ya que obtendrá el automóvil o no, alcanzable

porque ya sabe cómo conducir, realista porque ya tiene algo de capital inicial que ahorró en el último año y está limitado por cierto tiempo).

LOS OBJETIVOS ESMART SON		
E S	<p>Específicos</p> <p>Los objetivos deben estar bien definidos y ser claros para cualquiera que los lea.</p>	<p>Por ejemplo, Beatriz la dueña de la joyería de bijouterie del capítulo 4, estableció el objetivo específico de vender sus collares en 4 diferentes mercados de su ciudad.</p>
M	<p>Medibles y con sentido</p> <p>Tenés forma de hacer un seguimiento de tu progreso en relación con este objetivo y sabrás cuando esté completo.</p>	<p>Beatriz podrá saber si ha alcanzado su objetivo dependiendo del número de mercados en los que esté vendiendo sus collares, esto es medible.</p>
A	<p>Alcanzables y acordados</p> <p>Si no estás sola en el negocio, debe ser un objetivo que haya sido acordado con todos los involucrados; también debe ser alcanzable en un período de tiempo razonable.</p>	<p>Beatriz planea llegar a los 4 mercados en los siguientes 6 meses. Está trabajando junto a su sobrina en la realización de collares, por lo tanto, es un objetivo alcanzable ya que entre dos personas pueden ocuparse de mercados diferentes. Su sobrina está de acuerdo con este objetivo.</p>
R	<p>Relevantes y realistas</p> <p>El objetivo está dentro de la disponibilidad de recursos, conocimientos y tiempo.</p>	<p>Teniendo ayuda de su sobrina, Beatriz puede producir suficientes collares para vender en los diferentes mercados. Esto está dentro de sus posibilidades.</p>
T	<p>Tiempo limitado</p> <p>Tiempo suficiente, pero no demasiado, para lograr el objetivo; se establecen y se siguen plazos de tiempo claros.</p>	<p>Seis meses es un tiempo razonable para poder llegar a producir los collares necesarios y hacer contactos en los diferentes mercados locales. Menos tiempo no sería suficiente para llegar a ese nivel de producción, y esperar más tiempo podría desmotivar a Beatriz y no darle las ganancias suficientes que necesita para cumplir sus objetivos.</p>

Un emprendimiento siempre tendrá varios objetivos, y cada uno de estos objetivos tendrá que cumplir con todos los criterios ESMART.

En las siguientes secciones tendrás la oportunidad de desarrollar tu propio plan de negocios, estableciendo objetivos según los criterios ESMART.



Practica:

El establecimiento de metas no es el final del camino empresarial. En tu plan de negocios cada objetivo tendrá sus propios pasos creados con los criterios ESMART.

Podés comenzar por plantear uno de tus principales objetivos para tu negocio, y desarrollarlo utilizando la guía ESMART.

Mi objetivo:	
ES Específico	<i>¿De qué forma este objetivo es claro y bien definido?</i>
M Medible	<i>¿Cómo podés medirlo y saber cuándo se cumplió?</i>
A Alcanzable	<i>¿Es razonable alcanzar este objetivo en el periodo de tiempo que delimitaste?</i>
R Relevante y Realista	<i>¿Tenés los recursos, conocimientos y tiempo para realizarlo?</i>
T Tiempo limitado	<i>¿Cuál es el límite de tiempo? ¿Es un plazo justo o demasiado corto o largo?</i>

Ahora trabajarás en tu propia idea y tu plan de negocios. Para esto podés comenzar por reflexionar en las siguientes preguntas: ¿Cuál es la misión general de tu empresa? ¿De qué forma te gustaría hacer crecer tu negocio? ¿Tenés alguna idea innovadora que agregar?



Aplica:

Ahora es el momento de trabajar en tu plan de negocios. Para esto podés completar la siguiente plantilla que te ayudará a definir los objetivos de tu negocio y las estrategias que llevarás a cabo para poder realizar cada objetivo.

Antes de completar la sección financiera de tu plan de negocios, recuerda revisar el presupuesto y el flujo de caja que realizaste en el capítulo 4, a partir de esto podrás completar la información correspondiente a los precios, costos e ingresos de tu negocio, y realizar una proyección por un periodo de tiempo definido.

PLAN DE NEGOCIOS	
Nombre del negocio:	
Misión:	
OBJETIVOS	ESTRATEGIA DEL NEGOCIO
<i>Utilizando los criterios ESMART</i>	<i>Las acciones que tomarás para alcanzar tus objetivos</i>
1.	
2.	
3.	
ESTRATEGIA DE MERCADEO	
Precio de venta por unidad	₡
Objetivo de ventas (Número de unidades que querés vender a la semana/mes/año)	
Estrategia de publicidad <i>¿Cómo darás a conocer tu negocio?</i>	
Puntos de venta <i>¿Dónde venderás tu producto?</i>	
Argumento de ventas <i>¿Qué hace a tu producto especial?</i> <i>¿Por qué la gente debería comprarlo?</i>	
ESTRATEGIA FINANCIERA	
Proyección de ingresos por mes/año	₡
Gastos totales por mes/ año	₡
Utilidad por mes/año (Ingresos- gastos totales)	₡

Recuerda que tu plan de negocios es algo que debés conservar, usar y actualizar a medida que tu negocio avanza y vas cumpliendo tus objetivos. Podés volver a revisar esta plantilla cada cierto tiempo, y actualizarlas según tus nuevas necesidades e ideas, por ejemplo, cada 6 meses.

Ejemplo

A continuación, podés consultar el ejemplo del Plan de Negocios que realizó Beatriz para su emprendimiento de bijouterie.

PLAN DE NEGOCIOS	
Nombre del negocio: Bea Glam	
Misión: Crear bijouterie de alta calidad utilizando materiales locales para que las mujeres expresen su estilo y creatividad a través de los accesorios	
OBJETIVOS (utilizando los criterios ESMART)	ESTRATEGIA DEL NEGOCIO (las acciones que tomarás para alcanzar tus objetivos)
1. Vender collares en 4 mercados locales en los siguientes 6 meses.	<ul style="list-style-type: none"> ● Identificar los mercados ● Tramitar los permisos necesarios para cada mercado ● Informar a mis clientes sobre los nuevos puntos de venta ● Considerar el costo de transporte para llegar a esos mercados
2. Ampliar la gama de productos y ofrecer aros y brazaletes en el próximo mes.	<ul style="list-style-type: none"> ● Comprar los materiales adicionales ● Diseñar los nuevos productos ● Tomar fotografías de las nuevas creaciones ● Identificar el precio de venta
3. Ofrecer compras en línea y servicio de entrega para el año próximo.	<ul style="list-style-type: none"> ● Actualizar mis redes sociales ● Tomar fotografías de todos los productos ● Planificar el presupuesto que necesito para cubrir los costos del sitio web ● Planificar los costos del delivery
ESTRATEGIA DE MERCADEO	
Precio de venta por unidad	50.000 ₡
Objetivo de ventas (Número de unidades que querés vender a la semana/mes/año)	80 collares al mes anteriormente (20 a la semana) Ahora 120 collares al mes

<p>Estrategia de publicidad <i>¿Cómo darás a conocer tu negocio?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Páginas en redes sociales en las que muestro fotos de los productos ● Enviar fotografías de los productos a las personas de mi comunidad que han mostrado interés
<p>Puntos de venta <i>¿Dónde venderás tu producto?</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 4 mercados ● Entrega a domicilio en zonas cercanas ● A futuro posibilidad de venta en línea
<p>Argumento de ventas <i>¿Qué hace a tu producto especial?</i> <i>¿Por qué la gente debería comprarlo?</i></p>	<p>Utilizo materiales locales, todas las piedras vienen de productores de la comunidad Diseños únicos, cada pieza es diferente, ¡nadie más tendrá el mismo collar que vos!</p>
<p>ESTRATEGIA FINANCIERA</p>	
<p>Proyección de ingresos por mes/año</p>	<p>Si vendo 120 collares al mes 50.000 ₡ por collar x 120: 6.000.000 ₡</p>
<p>Gastos totales por mes/ año</p>	<p><u>Por mes</u> 20.000 ₡ de costos de material por collar x 120: 2.400.000 ₡ Pago para mi sobrina: 500.000 ₡ al mes Transporte para ir a 4 mercados (considerando viaje de ida y vuelta: 3.600₡ x 8 = 28.800₡) 28.800 ₡ de transporte + 2.400.000 ₡ de materiales + 500.000 ₡ para mi sobrina Gastos totales: 2.928.800 ₡ al mes</p>
<p>Utilidad por mes/año (Ingresos- gastos)</p>	<p>6.000.000 ₡- 2.928.800 ₡ = 3.071.200 ₡ por mes</p>



**VISIÓN A
FUTURO**

Capítulo 6: Visión a futuro

Las emprendedoras podrán visualizar el futuro de sus negocios y reflexionar sobre sus metas a largo plazo para sí mismas y para sus emprendimientos.

Objetivos del capítulo:

- ❖ Definir metas a largo plazo para sus negocios.
- ❖ Reflexionar sobre su visión a futuro como emprendedoras, incluyendo cómo sus metas personales están relacionadas con sus negocios.

PALABRAS CLAVE

Metas personales: Son representaciones mentales conscientes sobre estados que una persona quiere alcanzar, mantener o evitar en el tiempo futuro. Estas metas nos ayudan a alcanzar nuestro futuro deseado²⁷.

Metas a largo plazo: Propósito u objetivo cuyo proceso de culminación requiere a su vez, del cumplimiento de diferentes instancias que lo hagan posible en un plazo de tiempo de varios años. Este tipo de metas están relacionadas con lo que queremos a futuro para nuestras vidas²⁸.

Reflexiona:

¡Felicidades! Has llegado al fin de esta guía de emprendimiento. Durante este camino has reflexionado sobre tus **intereses, fortalezas y habilidades** y cómo se relacionan con tus posibilidades de emprendimiento. Has aprendido a **detectar oportunidades** y **resolver problemas**, y a partir de esto desarrollaste una **idea de negocio**. A lo largo de este proceso has completado los pasos necesarios para poner tu negocio en marcha. Ahora tenés una **estrategia financiera**, un **plan de negocios** y **objetivos** específicos, medibles, alcanzables, realistas y oportunos temporalmente.

Llegó el momento de finalizar esta parte de tu camino empresarial. Recuerda que el camino empresarial nunca termina, **siempre hay oportunidades** para crecer, aprender y continuar desarrollando nuestros objetivos y metas.

¿Hay algún aspecto de tu negocio que te haga falta desarrollar? (Por ejemplo, nombre, imagen, logo, terminar el presupuesto, buscar un local, comprar materiales...) **¿Qué partes de tu negocio podés mejorar todavía?**

²⁷ CONICET Argentina <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/62323>

²⁸ Secretaría de Educación Pública, México. SEP.

[http://construyet.sep.gob.mx/resources/pdf/lecciones/leccion2/2.2 E Mis metas personales a corto mediano y largo plazo Humanidades.pdf](http://construyet.sep.gob.mx/resources/pdf/lecciones/leccion2/2.2_E_Mis_metas_personales_a_corto_mediano_y_largo_plazo_Humanidades.pdf)

¿Cuál es la meta a largo plazo para tu negocio? ¿Cómo imaginás el futuro de tu negocio? ¿De qué forma te gustaría hacerlo crecer?

Cuando te imaginás a vos misma y a tu negocio dentro de varios años ¿Qué es lo que ves? ¿Qué imágenes te vienen a la mente?

¿Cómo sabrás si tu negocio está siendo exitoso?



Aprende:

Antes de continuar tu camino empresarial, podés tomar en cuenta los siguientes consejos que guiarán tu espíritu empresarial.



10 CONSEJOS PARA LAS EMPRESARIAS

1

Tu producto / servicio debe ser algo por lo que la gente quiera pagar, no solo lo que quieras vender.

Por supuesto, es importante que te gusten tus productos y tu negocio, pero investigar el mercado y comprender lo que los clientes realmente quieren o necesitan, siempre es mejor que hacer solo lo que te gusta. Después de haber realizado una investigación de mercado, podrás identificar qué hace único a tu producto.

2

El flujo de caja es fundamental y siempre debes tenerlo en mente. Especialmente al comienzo de un negocio, un flujo de caja positivo es necesario para el éxito.

Esto significa pedir a los clientes que paguen por adelantado, ya sea en su totalidad o mediante el pago de un depósito, antes de proporcionar un producto o servicio. Por lo tanto, no esperes hasta la entrega para recibir al menos algún pago. Si estás en el comercio minorista, pensá en hacer algunos artículos “especiales” de alguna manera para que puedan tener un precio más alto. Si los posicionás y lográs vender muchos, esto ayudará a tu flujo de caja al comienzo.

3

Pensá siempre en cómo mantener bajos los costos.

Considera todo lo que estás comprando y pregúntate, ¿Cómo puedo encontrar esto más barato? ¿Puedo hacerlo yo misma? ¿Puedo reutilizar algo que ya tengo? ¿Puedo comprarlo usado? ¿Puedo venderlo en un lugar diferente que no sea tan costoso pero que aún esté bien ubicado? ¿Puedo alquilar mi espacio a otras personas fuera del horario de atención? Y, por supuesto, no contrates a un nuevo empleado a menos que sea realmente necesario y pueda hacer que funcione dentro de tus límites presupuestarios.

4

Al planificar, sobrestimar tus costos y subestimar tus ganancias siempre es mejor que al revés.

Aunque es importante hacer presupuestos claros y precisos, siempre debes ser cautelosa y nunca sobrestimar cuánto venderás. Siempre debes presupuestar las cosas que podrían salir mal, e incluirlo en tu presupuesto.

5

Céntrate en las ventas desde el principio.

Incluso si pensás que tu negocio todavía no es “perfecto”, comienza a hacer conexiones, a encontrar clientes potenciales, a comercializar y a intentar generar ventas.

6

Verifica y mide tus ganancias con frecuencia.

Al verificar y actualizar tus números con frecuencia, comenzarás a ver si es posible crear un mejor margen de ganancia o si tenés la capacidad de gastar más dinero en marketing y ventas. Otra forma de ayudar a tus ganancias es brindando un buen servicio al cliente. De esa manera, los clientes regresarán y continuarán comprando, o pueden enviar a otros consumidores a comprar en tu negocio.

7

Prueba y mide todo.

Tienes que mantener excelentes registros desde el principio. Los números te contarán la historia real en lugar de un simple sentimiento. Está bien y es positivo intentar hacer pequeños ajustes en la empresa. Pero, por ejemplo, si vas a cambiar el producto, asegúrate de establecer un marco de tiempo, prueba para ver si realmente fue la decisión correcta y corrige si no fue una buena decisión.

Es importante mantener tus finanzas personales separadas de las finanzas de tu empresa.

8

Aprende siempre.

Busca información y aprende más sobre cualquier aspecto de tu negocio en cada oportunidad.

9

Trata de no dar descuentos, sino agregar valor.

Dar descuentos a veces puede ser útil para atraer nuevos clientes o recompensar a clientes frecuentes, sin embargo, debes tener cuidado ya que esto puede reducir las ganancias. A veces, es necesario aumentar tu volumen de ventas o mantenerte competitiva, y en este caso podés ofrecer descuentos. Pero recuerda primero tratar de agregar valor a tus productos o servicios existentes. Por ejemplo, pensá en cosas de bajo costo, o incluso gratuitas, que podrías hacer para promocionar el hecho de que brindás un excelente servicio al cliente o para aumentar el valor de tu producto. Una idea: si vendés fruta, por ejemplo, considera ofrecer servicio de entrega a domicilio para generar más ganancias.

10

Obtén ayuda y consejos.

Utiliza todos los recursos disponibles para aprender y hacer preguntas. Consulta con tu mentora/mentor, y mantén una buena comunicación con ella/el.



Practica:

Después de leer los consejos anteriores, reflexiona sobre tu propio negocio.

¿Has aplicado ya alguno de estos consejos? ¿Cuál fue la situación y de qué forma aplicaste el consejo?



En caso de que no hayas aplicado ningún consejo todavía, ¿cuál crees que te será de más utilidad en tu negocio y por qué?

¿Cómo aplicarías alguno de estos consejos en el futuro?

A lo largo de este curso has aprendido mucho sobre vos misma, tus fortalezas, tus habilidades como emprendedora, y has desarrollado nuevas herramientas para tener éxito en los negocios.

A partir de tu experiencia. ¿Qué consejos podés darle a otras mujeres que estén iniciando su camino de emprendimiento? *Pensá por lo menos en 3 consejos.*

1. _____
2. _____
3. _____



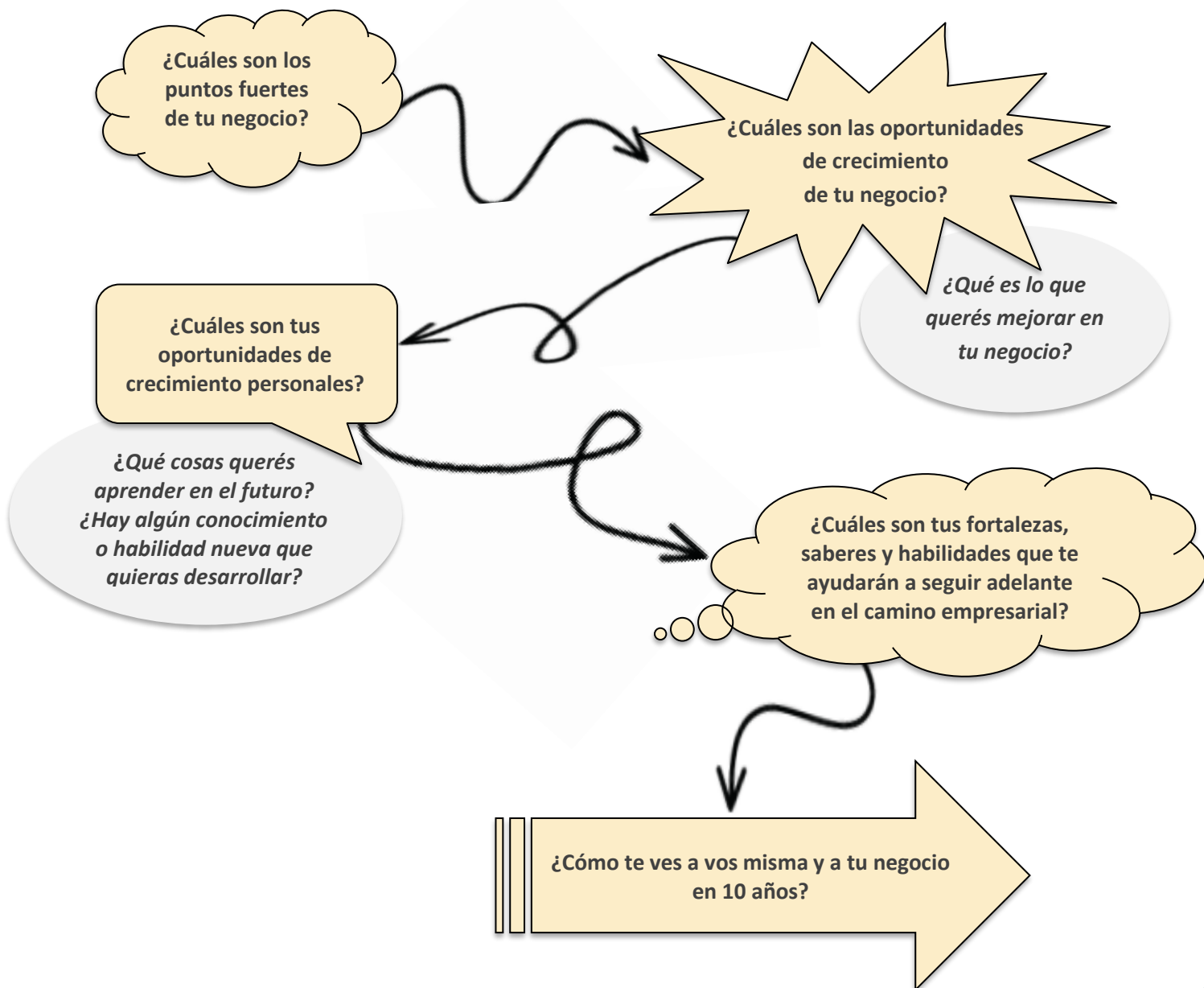
Aplica:

El camino empresarial es un proceso a largo plazo, cada vez aprenderás cosas nuevas sobre cómo ser una emprendedora exitosa, y tu negocio crecerá con el tiempo. Además, tendrás la oportunidad de desarrollar nuevas habilidades y aplicarlas en tu proyecto empresarial.

En este momento has completado un paso muy importante del camino empresarial, y estás lista para comenzar o continuar con tu negocio, teniendo claros tus objetivos, y con un plan de negocios que te guiará en los próximos meses.

Para completar esta parte de tu camino empresarial, es importante que reflexiones sobre el futuro de tu negocio y los objetivos y expectativas que tenés para vos misma y para tu emprendimiento. Para ayudarte en este paso, podés completar el siguiente diagrama.

MI VISIÓN A FUTURO: GUÍA DE RUTA



Índice Palabras Clave

A

Autogestión, 2

C

Costos, 24, 27
 Costos Fijos, 27
 Costos iniciales, 27
 Costos totales, 27
 costos únicos, 27
 Costos variables, 27

D

Detección de oportunidades, 8

E

Emprendimiento, 2
 ESMART, 36
 Estrategia de mercadeo, 34

F

Flujo de caja, 24
 Fortalezas, 2

G

Gastos, 24, 26

H

Habilidades, 2
 Habilidades para emprender, 8

I

Ingresos, 28
 ingresos totales, 28
 Introspección, 2

M

Mentora/mentor, 16
 Metas, 34
 Metas a largo plazo, 42
 Metas personales, 42

O

Objetivos, 34

P

Plan de negocio, 34
 Presupuesto, 24, 26
 Punto de equilibrio, 28

R

Resiliencia, 2
 Resolución de problemas, 8
 Retroalimentación, 16
 Retroalimentación o crítica constructiva, 16

S

Soluciones sostenibles, 8

U

Utilidad, 28
 Utilidades, 24

Recursos Adicionales

- **Glosario de términos financieros:**
<https://enif.paraguay.gov.py/storage/app/uploads/public/5ae/0c5/f1b/5ae0c5f1b12ad216401736.pdf>
- **Habilidades y talentos para realizar tus ideas de emprendimiento:**
<https://www.youtube.com/watch?v=h7F9b8juWss&t=20s>
- **Uso de Servicios Financieros Desagregados por Género:**
<https://www.bcp.gov.py/userfiles/getFile.php?file=userfiles/files/INFOGRAFIA%20DEPOSITOS%20y%20PRESTAMOS%20JUNIO%202021.pdf>
- **Primer Foro de la mujer y la inclusión financiera del BCP:** <https://www.bcp.gov.py/inclusion-financiera-de-las-mujeres-es-clave-para-la-recuperacion-economica-n1480>
- **Primera sesión del Seminario Economía y Mujeres BCP”-Banco Mundial:**
<https://www.bcp.gov.py/economia-y-mujeres-la-inclusion-de-las-mujeres-contribuira-en-gran-medida-a-la-eficiencia-economica-y-el-desarrollo-social-n1500>

- **Segunda sesión del Seminario Economía y Mujeres BCP -Banco Mundial:**
<https://www.bcp.gov.py/crecimiento-economico-inclusivo-sera-posible-con-politicas-publicas-y-servicios-financieros-orientados-a-las-mujeres-n1502>
- **Tercera sesión del Seminario Economía y Mujeres BCP-Banco Mundial:**
<https://www.bcp.gov.py/politicas-publicas-deben-apuntar-a-educacion-de-calidad-y-derribar-barreras-sociales-y-culturales-para-lograr-insercion-equitativa-de-las-mujeres-en-la-economia-n1509>.

Guía de Referencia para Mujeres Emprendedoras Paraguay

Primera edición: Diciembre 2021 - Edición digital disponible en:

web ENIF Paraguay - <https://enif.paraguay.gov.py>

web BCP EDUCA - <https://www.bcp.gov.py/inclusion-financiera-de-la-mujer-i1292>

© 2021 ENIF Paraguay - Todos los derechos reservados