



Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura



FIDA
Invertir en la población rural



Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres



Programa Mundial de Alimentos

GUÍA METODOLÓGICA DE CAPACITACIÓN EN "HABILIDADES EMPRESARIALES PARA PROMOVER LA CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA CONTINUA EN EL FORTALECIMIENTO DE MODELOS DE NEGOCIOS INCLUSIVOS"

PROGRAMA CONJUNTO:
Acelerando el progreso del empoderamiento económico de las mujeres rurales



PROGRAMA CONJUNTO
"ACELERANDO EL PROGRESO DEL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE MUJERES RURALES DEL VALLE DEL POLOCHIC, ALTA VERAPAZ"



Organización de las Naciones
Unidas para la Alimentación
y la Agricultura



FIDA
Invertir en la población rural



Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad
de Género y el Empoderamiento de las Mujeres



**Programa
Mundial de
Alimentos**

PROGRAMA CONJUNTO:
Acelerando el progreso del empoderamiento
económico de las mujeres rurales



GUÍA METODOLÓGICA DE CAPACITACIÓN EN "HABILIDADES EMPRESARIALES PARA PROMOVER LA CAPACITACIÓN Y ASISTENCIA TÉCNICA CONTINUA EN EL FORTALECIMIENTO DE MODELOS DE NEGOCIOS INCLUSIVOS"

PROGRAMA CONJUNTO
"ACELERANDO EL PROGRESO
DEL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO
DE MUJERES RURALES
DEL VALLE DEL POLOCHIC, ALTA VERAPAZ"

ÍNDICE

Introducción	1
Conceptos Clave	3
¿Qué son las habilidades empresariales?	5
Abordaje: Trabajo con Valores	6
Abordaje: Respeto a la naturaleza y lo que me regala	9
Abordaje: Trabajo e equipo	11
Abordaje: Conozco mi entorno	13
Abordaje: Tomo decisiones	16
Abordaje: Soy Positivo	18
Abordaje: Tomo Riesgos	20
Abordaje: Me adapto al cambio	23
Puedo comunicar y transmitir	26
Puedo manejar conflictos	28
Abordaje: Me exijo a mí misma	31
Abordaje: Planifico a futuro	34
Abordaje: Puedo Vender	38
Abordaje: Manejo bien mi dinero	40
Abordaje: Cuido los recursos de mi negocio	42

INTRODUCCIÓN

Conocemos como “habilidades”, a las capacidades de una persona para desempeñar alguna labor correctamente y con facilidad.

Existen muchísimos tipos de habilidades que desde pequeños nos inculcan y llegan a ser una especie de “régimen” para nuestras vidas; así mismo, también existen aquellas que aprendemos con el pasar del tiempo en nuestro centro escolar, con amigos, familiares, en el trabajo, etc.

Estas “habilidades” pueden y deben diferenciarse dándoles el valor que cada una merece; así como un nombre: “Habilidades duras y habilidades blandas”. Las habilidades blandas están asociadas al comportamiento de la persona, su desempeño social, liderazgo y manejo emocional, mientras que las habilidades duras, son todos aquellos conocimientos y competencias vinculadas directamente a alguna tarea en específico.

Estas definiciones le dan sentido a lo que poco a poco iremos desarrollando respecto al emprendedor y sus necesidades; sin embargo, más allá de esto... debemos considerar que para que un emprendimiento tenga calidades y cualidades existen etapas que debemos agotar para minimizar los factores de riesgo.

Para el abordaje pertinente de estas “etapas”, hablaremos en éste modulo de aprendizaje sobre aquellas “Habilidades Blandas” de tipo “Empresarial”, que facilitarán el acto de emprender en las personas que tengan el deseo de hacerlo.

Nos enfocaremos entonces en las “Habilidades Empresariales” ya que para aportar valor de forma integral se debe trabajar tanto en el producto que venderemos, como en el emprendedor y las capacidades de este, para ser un líder positivo en su entorno, que trabaje y vele por el constante movimiento de su modelo de negocios.

El emprendedor promedio en Guatemala es una persona inquieta preocupada por mejorar día con día y se encuentra en una búsqueda constante de oportunidades, es por esto que vemos necesario partir de adentro hacia afuera, identificar nuestras oportunidades de mejora y ocuparnos en ellas.

CONCEPTOS Y PALABRAS CLAVES

a. Emprendimiento:

Manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza aprovechando las oportunidades presentes en el entorno, para satisfacer las necesidades de ingresos personales a través de la innovación de procesos y productos que generen competitividad y cuyo resultado sea la creación de valor en beneficio de la persona, la empresa, la economía nacional y la sociedad.

b. Ecosistema de Emprendimiento:

Conjunto de agentes públicos y privados, cuya actividad está estrechamente relacionada con el fenómeno emprendedor y que por tanto pueden contribuir a la creación y desarrollo de nuevas empresas.

c. Emprendedor:

Persona individual o jurídica, con visión innovadora de negocios, productos y servicios que crea una idea, y que a través de procesos dinámicos la ejecuta para convertirla en realidad.

d. Mentalidad y Cultura Emprendedora:

Manera de pensar y actuar frente al emprendimiento, transformando comportamientos, creencias, modelos mentales y paradigmas a favor de la creación de empresas innovadoras como opción de vida.

e. Proyecto Emprendedor:

Plan de ejecución y de financiamiento de la idea del emprendedor, mediante procesos generados dentro de una estructura de negocio o empresa nueva e innovadora con la finalidad de desarrollar un determinado producto o servicio.

f. Educación Emprendedora:

Formación para el emprendimiento que busca el desarrollo de la cultura emprendedora con acciones que persiguen, entre otros, la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales, dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo. La educación debe incorporar, formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la tecnología, para que el estudiante esté en capacidad de desarrollar su propia idea de negocio o empresa adaptándose a las nuevas tendencias tecnológicas y al avance de la ciencia.

g. Modelo de Negocio:

Es una herramienta que define claramente los objetivos de un emprendimiento y describe el proceso y los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos económicos que permitan el crecimiento del emprendimiento a empresa.

¿Qué son las habilidades empresariales?

Las habilidades empresariales son la capacidad de gestión- acción del emprendedor para combinar los distintos factores de producción en su negocio, asumiendo los riesgos.

Permiten dirigir equipos de trabajo, aumentar las capacidades de los modelos de negocios, generar valor diferencial significativo en los emprendedores, y lo más importante es que genera condiciones y competencias para el emprendimiento y su ecosistema.

1 Trabajo con Valores:

Consistirá en idealizar un trabajo regido por normas que además esté centrado en valores morales y éticos (será nuestra forma de cimentar y afianzar los lazos entre ellas).



Sabes *¿Qué son los valores?*

Son todas aquellas cualidades y rasgos que conducen a las personas al bien; a lo correcto, al cumplimiento de reglas y normas. *“Es algo que complementa a la persona y lo lleva a ser cada día mejor”.*

Ahora que ya conoces de esto y lo que significa, podemos hablar de los “valores morales”, un buen equipo de trabajo debe tener los valores y la ética, como lo principal para empezar un negocio, un proyecto o una idea.

Creo que sí practico los valores...
Pero, ¿Cómo puedo hacerlo mejor?

Podemos hablar de los 5 valores más importantes... y si los aprendes; pronto los manejarás en tu trabajo, en tu casa, con tus amigos y familia.

1. Responsabilidad

El trabajo comienza por uno mismo, hacerme cargo de lo que dije que haría es el primer paso hacia la responsabilidad. Además, debo avanzar conforme al equipo avance. Seremos tan fuertes como el más débil, y tan rápidos como el más lento.



2. Honestidad

Antes de ser honesto con los demás, debo ser honesto conmigo mismo, debo conocer las cosas que puedo hacer y las que todavía no, ser consciente de lo que puedo hacer y trabajar mejor para que las tareas propias y del equipo avancen.



3. Integridad

La firmeza en mis acciones dirá más que mil palabras, debo tener sentido en lo que hago con lo que digo, el respeto, la puntualidad y el autocontrol, también son parte de las características de la integridad.

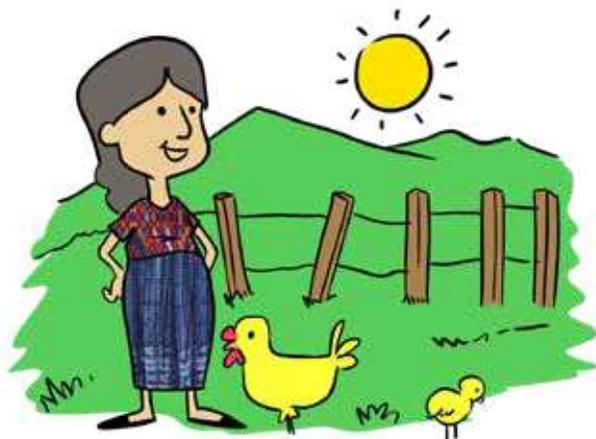
4. Autocontrol

El trabajo traerá enojos, desacuerdos, peleas y muchas más, y es algo completamente normal. Lo que debe ser diferente eres TÚ y la forma en la que afrontas tus problemas, y los de tu equipo, saber que tus palabras pueden crear, pero también pueden destruir y que tu tienes la fuerza de eso y más.



5. Motivación

La motivación es el impulso que nos llevará a donde queremos, es el motor que le dará vida a nuestras metas personales y las del equipo, ilusíonate, motívate y verás que las cosas empezarán a funcionar.



2

Respeto a la naturaleza y lo que me regala



Recalcar la importancia de la optimización de los recursos, la conciencia ambiental tanto en el consumidor como en el vendedor, nuevas tendencias de compra/venta.

La naturaleza, es la que nos brinda todo lo que necesitamos para vivir.

Nos da comida, agua, oxígeno, los recursos necesarios para construir nuestras viviendas, entre muchas otras cosas. La naturaleza es también el espacio donde no sólo nos desarrollamos, sino también lo hacen todo tipo de animales y plantas.

Pero, ¿Por qué hablar del respeto a la naturaleza?

Respetar la naturaleza es el reconocer las necesidades del otro y de tenerle consideración, hablamos de negocios que tienen cuidado por la naturaleza cuando en toda su cadena de producción la cuidamos y la protegemos.

Entonces ahora dime, de qué forma cuidas la naturaleza en los procesos de hechura de tus productos.

¿Cómo son tus empaques?

¿Cómo la ofreces para la venta al público?

¡JAAH!, verdad que no cuidamos la naturaleza como se debe...

Debemos procurarla con empaques que no contaminen tanto a nuestro medio ambiente, las personas que nos compran sabrán que nuestro producto es diferente desde el momento en el que vean que cuidas el medio en el que vives.

- Los recursos se agotan y se debe garantizar la sobrevivencia de nuevas generaciones.
- Las leyes lo exigen.
- La conciencia de los consumidores sobre los problemas del medio ambiente es cada vez mayor y mayores sus exigencias en este sentido.
- Los clientes, los inversionistas, los financistas, las comunidades y los empleados, lo exigen también.

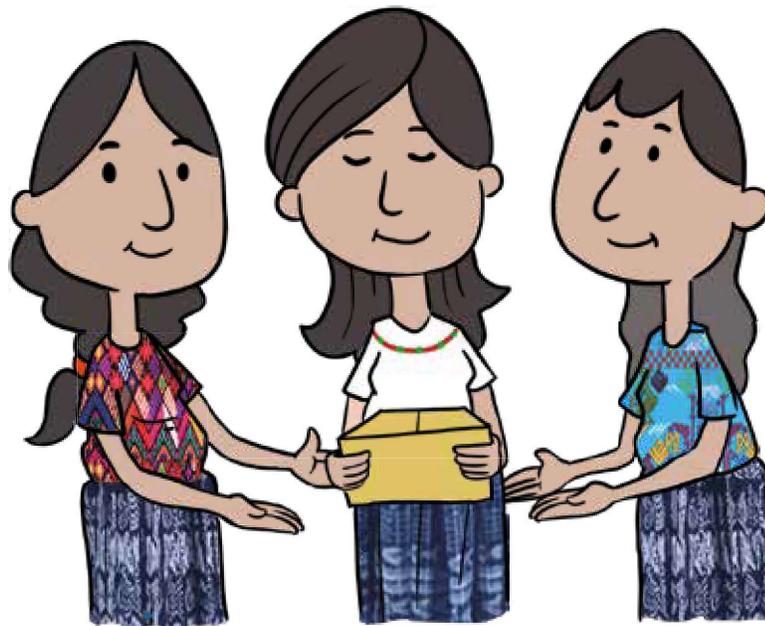
3

Trabajo en equipo

Cimentar el modelo de negocios en el trabajo en equipo, la igualdad y la complementariedad

Hablar de trabajo en equipo representa mucha responsabilidad, trabajar en equipo es el esfuerzo de un grupo de personas para llevar a cabo un proyecto. Esto quiere decir, que necesita la coordinación de 2 a más personas, que tengan las mismas metas finales.

OJO con esto: ¡Cada miembro del equipo debe aportar para la realización de una parte del trabajo!



Ahora pensemos en esto:

- 1 Piensa por un momento actividades que hayas trabajado en equipo en el pasado.

2 ¿Ya tienes la respuesta?, muy bien, ahora piensa si en ese trabajo en equipo tu experiencia fue buena o fue mala.

3 Si tu respuesta es que fue buena, piensa en las razones por las que funcionó el trabajo en equipo y escríbelos en las siguientes líneas o repítelas en voz alta para que no las olvides.

4 Sí tu respuesta es que fue mala, piensa en las razones por las que NO funcionó el trabajo en equipo... y qué hubieras querido hacer para que fuese mejor.

El trabajo en equipo dependerá del aporte que en **CONJUNTO** hagas tú y todos los demás miembros, pero es importante que sepas que un factor clave para el trabajo en equipo es el buen **MANEJO DEL TIEMPO**.

Lo que te hará diferente a los demás será el buen uso y manejo de tus tiempos, una persona que es productiva en el ordenamiento del tiempo es una persona productiva, triunfadora y contribuye efectivamente a los grupos en los que se encuentra.

Enemigos del trabajo en equipo

- Conformismo
- Irresponsabilidad
- Metas demasiado difíciles
- Falta de organización
- Estrés
- Problemas con los demás miembros del equipo.

4

Conozco mi entorno

Conocer mi entorno deberá ir dirigido al conocimiento y búsqueda de: competencia y evaluación de la misma, proveedores, canales de distribución de productos, compradores, etc.

Muchas empresas en todo el mundo nacen sin conocer a fondo el medio en el que van a emprender. No conocen su competencia, los precios que ofrecen del mismo producto, las “modas” para vender; y nooo, no hablamos de moda como lo hacen para la venta de ropa, hablamos de modas por las que nuestros clientes pueden comprarnos.

Mientras más conozcamos de lo que sucede a nuestro alrededor mayores serán nuestras posibilidades de tener éxito en nuestro negocio.



¡PRESTA MUCHA ATENCIÓN A ESTO!

Hay aspectos que puedes tomar en cuenta, que te ayudarán a conocer mejor tu entorno y lo mejor de todo es que aquí te los enlistamos.

Respóndete a las siguientes preguntas:

¿Tengo ya definido el lugar al que iré a venderlo?

¿Tengo el dinero que necesito para invertir?, si no lo tengo ¿Puedo conseguir la inversión que necesito?

¿El producto que quiero vender ayuda de alguna manera a mis clientes?

¿Tengo competencia a mi alrededor?, tomado en cuenta que “la competencia”, son todas aquellas empresas pequeñas o grandes que venderán el mismo producto o servicio.

¿Cuáles son los riesgos que puedes tener al momento de vender este producto?

¿Puedo hacerlo mejor que la competencia?, ¿Cómo?

¿Conozco todo lo que debo saber de este producto?

¡Trabajemos!
Observa la imagen, y piensa...

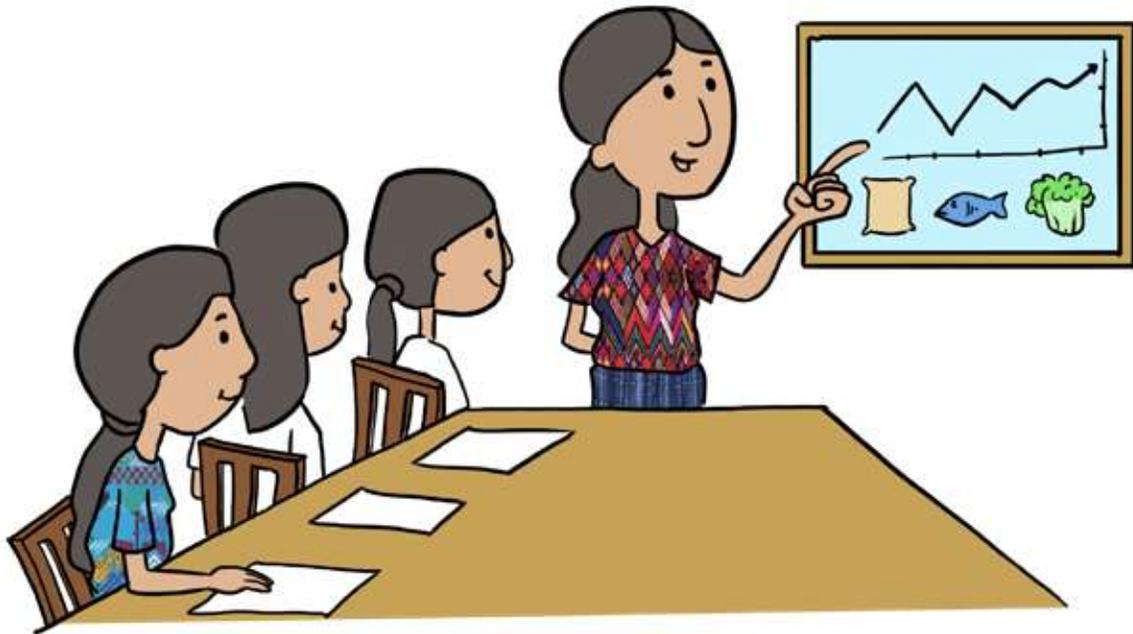


- 1 ¿Qué cosas puedes ver que se están haciendo mal?
- 2 ¿Qué cosas puedes ver que se hacen bien?
- 3 ¿Qué le faltaría a la “Tienda del Polochic” para que su trabajo sea mejor?

5

Toma de decisiones

Fomentar la toma de decisiones en conjunto y de forma pertinente, resguardando en todo momento al modelo de negocios



Para que la toma de decisiones sea buena necesitamos crear dos condiciones, identificar un objetivo en común para el equipo de trabajo y segundo por complicado que se vea... la elaboración de actividades en las que todos tengan que ver en todo.

¿Qué todos tengan que ver con todo?, ¿Cómo así?

Debemos crear actividades que involucren a todos los miembros del equipo sin excepciones y que cada miembro conozca del avance de cada actividad, y que además, pueda contribuir con la elaboración de las mismas.

Consejos clave:

Tener muy en claro el objetivo a corto, mediano y largo plazo.

Observar a nuestro alrededor y aprovechar las fortalezas de nuestro equipo de trabajo.

Encuentra un buen balance en el equipo, involucrando a todas las personas que serán afectadas con nuestras decisiones.

Mantener un ambiente de trabajo agradable.

Asigna tareas y roles de acuerdo con las habilidades y fortalezas de cada miembro del equipo.

Evalúa todas las opciones para manejar el problema o caso que se tenga y elije en conjunto la mejor opción. (algo con lo que todos estén de acuerdo)

6

Soy positiva

Multiplicar lideresas positivas, tecnicadas, visionarias.

Ser positivo mejora la productividad dentro de un entorno de trabajo.

¿Sabes qué es ser positivo?

Cuando una persona es calificada como positiva, se estará dando por hecho que es optimista y siempre intenta mirar el lado bueno de las cosas.

Ser positivo no significa que no puedas tener pensamientos negativos, sólo significa que no dejas que esos pensamientos tomen el control de tu vida.

Para ser positivo debes enfocarte en 5 áreas fundamentales de tu vida y prestarles mucha atención.



Veremos a partir de aquí las CEP's
Pero ¿Qué y cuáles son las CEP'S?

C: Características

E: Emprendedoras

P: Personales

Son cualidades y comportamientos personales “claves” necesarios para ser un(a) emprendedor(a) exitoso(a).

La persona emprendedora concentra la energía de las características personales CEP's.

Esto nos permite ver cuáles son las acciones concretas que provocan una actitud de libertad, cambio y reto.

Si soy emprendedor... voy creando un cierto nivel de responsabilidad que me hacen mas asertivo en las respuestas de frente a situaciones de riesgo o difíciles, desarrollo la capacidad de crear estrategias y acciones.

Ahora veremos qué Características Empresariales Personales debo trabajar para ser un buen emprendedor:

7

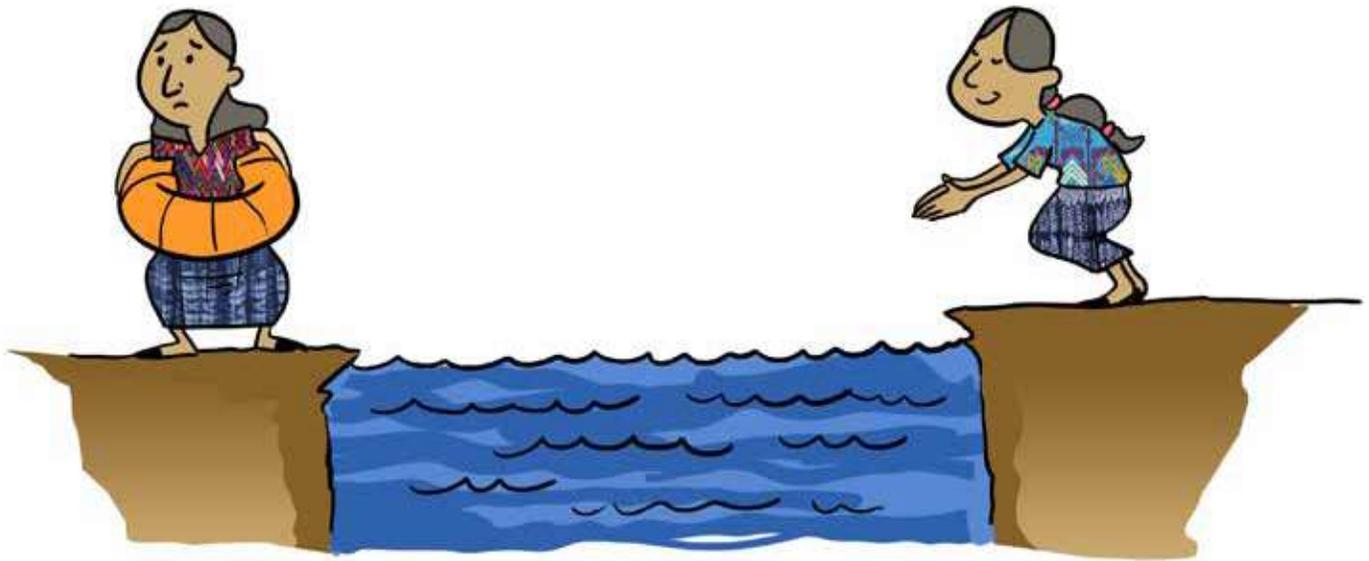
Tomo riesgos

Tomar riesgos moderados que promuevan al emprendimiento y al grupo de mujeres (**DEBO** conocer mi modelo de negocios y sus limitantes, no exponerlo innecesariamente)

“Riesgo”, es un factor que por más que quisiéramos, no podemos eliminar... pues en el mundo emprendedor, el riesgo se vuelve parte de tu día a día al tener en nuestras manos nuevas experiencias que en cierta medida nos provoquen temor.

Es por esto que el riesgo se resume a la posibilidad que la vida nos presenta a “perder algo”, por lo que las siguientes preguntas, debes hacértelas cuando te encuentres en un momento como este:

- **¿Esa posibilidad es grande o es pequeña?**
- **¿El riesgo que voy a tomar puede ser menor o mayor?**
- **¿Qué tanto me importa lo que voy a perder, si me fuera mal?**
- **¿Lo que ganaría si todo sale bien, representa algo muy positivo en mis objetivos?**



Observa la imagen y pregúntate: ¿se lanzaría al mar una persona sin salvavidas y sin saber nadar?, ¿arriesgaría de esta manera su vida?, se preguntará ¿debo aprender a nadar antes de lanzarme?, ¿puedo pedirle ayuda a alguien con más experiencia que yo?

Todas las personas que tienen éxito, alguna vez se arriesgaron a hacer algo, ¡así aprendieron! Quien quiera llegar a ser una persona emprendedora tendrá que arriesgarse.

8

Me adapto al cambio

Pensar en grande también es una habilidad empresarial que debe trabajarse en nosotras. Si antes vendía Q.100 ahora vendo Q.1000 y puedo con eso. Si antes éramos 10 ahora somos 25 y puedo con eso.



Muchos estudiosos alrededor del mundo ubican la adaptabilidad al cambio como la principal característica en los emprendedores a nivel general.

Vivimos en un constante cambio, a cada momento el mundo de la compra y venta cambia, las “modas” de las que hablábamos antes, van cambiando a un ritmo constante, y tenemos que aprender a observar estos cambios y movernos con ellos para ir todo el tiempo un paso más adelante de estos.



1. Anticípate al cambio:

La llegada de algunos cambios no se pueden conocer con anticipación, pero... si puedes ir adelantando alguna etapa debes preguntarte: ¿Cuál es el motivo por el que debo seguir esperando?



2. Futuras necesidades:

Futuras necesidades: que te adelantes a un cambio permite ir conociendo nuevos panoramas, NO dejes a ultimo momento la toma de decisiones.



3. Pensar en el cambio:

Piensa la mayor cantidad de veces en ese cambio, PERO cada vez que pienses en eso, intenta enlistar los beneficios de este cambio para el cumplimiento de tus metas.



4. Actitud positiva:

La actitud con la que recibes el cambio es CLAVE para que puedas manejarlo de mejor forma. Piensa en positivo y busca alternativas para sentirte cómodo.



5. Elige el cambio:

Elegir el cambio implica más responsabilidad que la que ya tenías, pero seguramente traerá nuevas oportunidades para ti y para tu familia. Busca el aprendizaje en cada una de tus experiencias y no te límites.

EJERCICIO PRÁCTICO.

- a** Piensa por un momento una situación de cambio que hayas vivido en el pasado.
- b** Piensa en tu actitud frente a este cambio, y como afectó a tu vida.

EJEMPLO

En algunos años podremos decir “**la enfermedad producida en 2020, COVID-19**”, trajo con sí algunas situaciones positivas y otras negativas.

Sin embargo, me adapté al cambio... pude vender mis productos con protocolos de seguridad, usé mascarilla y cuidé de los míos, mi negocio sufrió, pero se mantuvo en el mercado.

- c** Ahora que leíste el ejemplo anterior, sigue pensando en esa situación que viviste en el pasado que trajo un cambio en tu vida.
- d** ¿Qué consejos te darías si pudieras regresar al pasado?

CONSEJO

La clave no está en que la empresa esté hecha para durar, sino para cambiar, porque en la medida que se adapte al entorno es que tendrá oportunidad para durar, una empresa inteligente es aquella que se adapte a su medio.

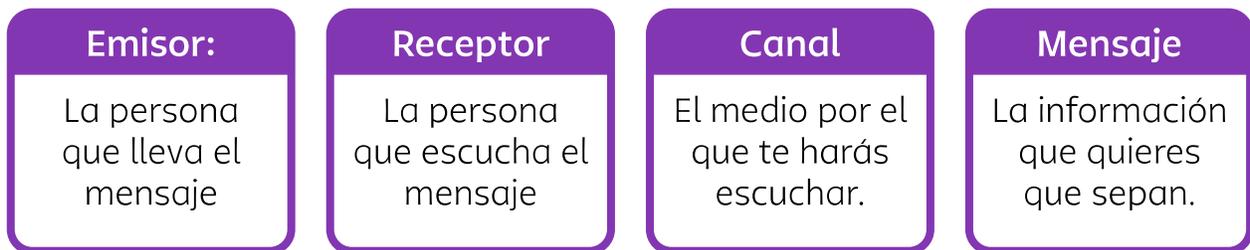
“Entonces, puede decirse que un buen líder es aquel que logra que su empresa sea inteligente.”

9

Puedo comunicar y transmitir

Ordenamiento de ideas, planificación de discursos, hablar en público, etc.

Para entender lo que es la comunicación debemos saber que la comunicación está compuesta por 4 partes: el emisor, el receptor, el canal y el mensaje.



En la siguiente imagen te enseñaremos las 3 partes de la comunicación, pero vista desde el ojo del emprendedor.



Para que la comunicación sea efectiva debe ser preparada con los siguientes indicadores:

- Breve
- Concisa
- Precisa
- Clara
- Práctica

Si tu comunicación es buena no solo los clientes se sentirán atraídos por tus productos, sino personas que quieran ayudarte a emprender, tu equipo de trabajo o tu propia familia.

La comunicación, la buena comunicación... será uno de los factores clave que garantizan el éxito de tu emprendimiento, debes invertir tiempo y recursos para que puedas practicar.

¿Cómo modificar mi comunicación?

- a** Elabora un mensaje de ventas, para que puedas ofrecer lo mismo a cualquier persona que te pregunte por tus productos.
- b** Cuando hables con las personas, no agaches tu postura, mírale a los ojos y procura responder a sus preguntas lo más puntuales posible.
- c** Medio para la comunicación, ó Empieza-aclara-desarrolla-acuerda-termina.
- d** Sé empático.

10

Puedo manejar los conflictos

Trabajo en aras de preservar la comunión entre mis compañeras, si existen conflictos utilizo la comunicación y el dialogo como herramienta de preservación de vínculos.



Los conflictos son situaciones que están fuera de nuestro control, siempre estarán presentes, aunque no los queramos o los busquemos.

En un ambiente de negocios, pueden darse muy pequeños o convertirse en muy grandes dependiendo del nivel en el que nos veamos involucrados, es por esto tan importante crear un ambiente positivo; que, aunque nos afecten podemos manejarlos.

Es por esto que ya te hemos hablado de la comunicación efectiva, que será el medio por el cual resolverás cualquier conflicto que se te presente, te daremos entonces una ruta de acción para la resolución de conflictos. conflictos.

1 Procura una mejor comunicación entre las partes, y organiza las acciones en función al trabajo en equipo.

2 Escucha lo que la otra parte quiere decir, y lo que está dispuesto a hacer

3 Crea compromisos que estés dispuesto a cumplir

4 Evalúa los intereses de las demás personas en el conflicto

5 Da tu Opinión y expresa alternativas

- 1 Las alternativas puedes decirlas sin necesidad que la otra persona esté de acuerdo, pues son opciones que traes a la mesa.
- 2 Los intereses; nadie querrá perder o ceder por lo que tú debes considerar los intereses de las otras personas y en los tuyos para poder llegar a común acuerdo.
- 3 Crea compromisos, no te comprometas a nada que no puedas cumplir, es mejor escuchar y si no puedes aportar mantente en silencio.
- 4 Escucha, la otra persona y sus ideas son igual de importantes que las tuyas, analízalas y planifica de qué forma pueden jugar con las tuyas.
- 5 Mejor comunicación, la comunicación es el motor de todas tus acciones, procura un ambiente de trabajo sin discusiones o provocaciones.

11

Me exijo a mi misma

Elaboro planes de equipo, apporto ideas, soy puntual, soy responsable, en la distribución de funciones cumplo con mi parte, “al ojo del amo engorda el ganado”



Muchas veces cometemos el error en pensar qué siendo emprendedor, teniendo nuestro propio negocio y siendo nuestros propios jefes tendríamos más tiempo libre, menos responsabilidades y muchas otras cosas más...

PERO ESTO ES FALSO. Si soy dueño de un negocio es el doble de responsabilidad la que recae en mí y debo ser aún más responsable de lo que fui.

Al hablar de “crear” un modelo de negocio, estoy hablando que tendré muchas tareas que hacer sin necesidad de ser remuneradas, que tendré que trabajar más horas extras y tendré que dejar pasar muchas horas de diversión por el cumplimiento de mis objetivos, es por eso que en este punto te enlistaremos algunas características que debes trabajar en ti mismo.

Debo trabajar en...

Sé persistente en las actividades que realices. No permitas que un pequeño tropiezo te haga olvidar la meta que quieres alcanzar.

Busca información en todo momento y a toda hora, infórmate de lo que sucede a tu alrededor y las oportunidades a las que puedas acceder.

Ten iniciativa, una característica importante al ser emprendedor es que tengas iniciativa... las oportunidades se te pueden presentar, pero si no tienes deseos de tomarlas, estarán demás.

Planifica y controla: sé capaz de planificar y organizar tu tiempo, dedícale tiempo a tus tareas e intereses. Haz un listado de cosas por hacer de lo más importante a lo menos importante y te será más fácil darles un tiempo en tu semana.

Puntualidad, sé puntual y cuida de tus horarios. El tiempo es un recurso que NO se puede devolver, si quedaste de ver a alguna persona y tienen un horario en específico, respétalo y llega al lugar 10 minutos antes.

Sé optimista: hay algunas situaciones que te harán dudar, si tienes actitud de disposición y esperas siempre lo mejor, la forma en la que verás las cosas será diferente.

COMPROMISOS QUE HARÉ:

Cronogramas semanales de lo que haré

Objetivos semanales para el cumplimiento de mis metas

Le designaré un horario a mis actividades semanales y las haré.

12

Planifico a futuro



Previsión, expectativas a futuro, tecnificación y empoderamiento, tomo riesgos medibles, impongo reglas y normas, cuido los recursos y hago que rindan.

Planificar a futuro me permite controlar en alguna medida lo que podría pasar, tener planes de respaldo y crear alternativas.

1 Creación de Objetivos y metas.

OBJETIVOS INTELIGENTES:

Crear objetivos inteligentes te ayudarán a darle orden a tus sueños, pero ¿Qué son los objetivos? Son actividades que deberás realizar que te permitan ver el avance que tienes para la realización de tus metas.

¿Qué son los objetivos inteligentes? Son aquellas actividades que tienen un tiempo definido y son fáciles de realizar.

Para que mis objetivos sean inteligentes deben ser:

Específicos

Deben ser lo más concretos posible, por ejemplo: si quieres bajar de peso; decirlo solamente no es un objetivo. Pero si dices "Correré 30 minutos diarios", ya es un objetivo específico.

Medibles

Debes tener objetivos que puedas medir, siguiendo el ejemplo anterior podrías decir "Correré 3 kilómetros en 30 minutos", ya se vuelve un objetivo medible.

Alcanzables

Tu eres dueña de tus metas y objetivos, por lo que es recomendable que no te impongas objetivos muy difíciles de cumplir, para que estos puedan realizarse. (Algo loco sería "Correré 21km en 30 minutos", eso es un objetivo INALCANZABLE)

Realista

Haz objetivos lo más cercano posible a tu realidad, y con los recursos con los que cuentas, decir "el otro año correré en las Olimpiadas Mundiales" es un objetivo poco realista si actualmente no haces ningún tipo de ejercicio. Se vuelve Real si te propones "Correré en la próxima competencia de mi comunidad", es realista pues podrás hacerlo después de un pequeño entrenamiento.

Tiempo

DEBEN tener un tiempo de inicio y un tiempo final, "Correré de Diciembre hasta Junio" y "Participaré en agosto en las competencias locales".

2 Planificación Sistemática

Es la capacidad de dividir en pasos nuestras actividades optimizando los tiempos y nuestros recursos para alcanzar los objetivos.

3 Responsabilidad

Se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar, de forma proactiva. Soy consciente de las tareas bajo mi cargo y preveo el tiempo para hacerlas

¡Aquí se acaban las CEP'S!

----- (recortar aquí) -----

YO _____
me comprometo a trabajar en mis Características Empresariales
Personales, porque soy muy buena en: _____

_____ y le pondré
atención a:

En los horarios de: _____ a _____ los días:
_____, _____ y _____.

Nombre y Firma.



¡YA CASI LLEGAS AL FINAL!

Si llegaste hasta aquí es porque realmente tienes el deseo de emprender y de hacer que tu negocio salga adelante.

Pues ahora, construiremos un poco más en ti y tus habilidades para que seas un excelente emprendedor.

13

Si soy emprendedor, “Puedo vender”

El PMV (producto mínimo viable) es bueno, tiene buenas calidades ahora corresponde: elaboración de pitch para ventas, conocimiento pleno de las cualidades de mi producto, vendo en el idioma del comprador.



Mi producto es muy bueno, pero
¿No sé cómo venderlo?
Quiero vender más, pero
¿No sé cómo?

Muchas veces, vender se vuelve tan difícil y no sabemos qué podemos hacer para que los clientes nos compren. Primero que cualquier cosa debemos estar seguros que nuestros productos o servicios son los mejores y que sabemos exactamente lo que estamos vendiendo o queremos vender.

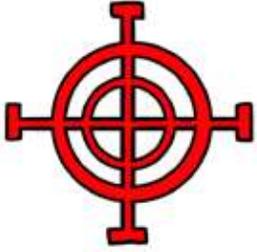
Las Reglas de Oro para Vender

I. Análisis del mercado (los clientes a los que voy a visitar)



Vamos a empezar por identificar los clientes a los que quiero venderles, a esto le llamaremos “prospección”, haremos un perfil del cliente que quisiera nuestros productos Ejemplo: Ama de Casa que visita el mercado local para abastecerse de insumos. En este punto localizaremos a nuestros futuros clientes.

2. Detección de Necesidades (¿Por qué me comprarán?)



Buscaremos en nuestro entorno ¿Qué cosas compran nuestros clientes?, ¿Cuáles cosas son de su interés? Observa a tu alrededor en una visita a algún lugar en el que haya muchas ventas o clientes, junta la mayor información posible. Si tienes a personas cercanas a las que les interese el producto que quieres vender, pregúntales porqué te comprarían y que les gustaría que incluyeras en tus productos.

3. Soluciones a sus posibles problemas



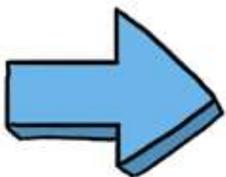
Un buen vendedor busca las soluciones a los problemas que observa; o bien, crea la necesidad para poder venderles la solución. Ejemplo: antes de que existieran los vehículos, las personas se movilizaban a pie. Una persona los inventó y creó la necesidad para sus clientes. Es aquí en donde piensas en un “discurso” (Lo que les dirás a tus clientes para poder venderles), este discurso deberá ser corto, preciso y muy bueno.

4. Cierre



Ya captaste su atención, al cliente le gusta el producto y desea comprar. Busca la manera de crear lazos con el cliente para que vuelva a buscarte, ofertas especiales si te compra en una próxima oportunidad.

5. Seguimiento



Darles seguimiento a tus clientes es una acción que te diferenciará del resto, no le quites valor a la relación que tengas con ellos, con preguntas como: ¿le gustó el producto?, ¿todo bien con la compra pasada?, Si no estuvo bien el producto: “Le voy a cambiar el producto que le salió mal”, etc.

14

Si soy emprendedor... “Manejo bien mi dinero”



Uso del dinero que obtengo, manejo del dinero que obtengo, invierto el dinero que obtengo.

El buen manejo del dinero que invierto es vital para la operación del emprendimiento, nuestro objetivo principal es hacer sostenible esa idea de negocios que tanto nos ha costado llevar a la realidad, es por esto que queremos que puedas aprender de algunas herramientas básicas para que puedas llevar en orden tus finanzas.

Te daremos a continuación un listado de consejos que puedes llevar a la realidad con útiles que tienes al alcance de tu mano.

1 Libro de Ingresos y Egresos.

Este registro nos permite anotar detalladamente todas las operaciones que se realizan día a día y saber la cantidad de dinero que disponemos.



Concepto	Fecha	Ingreso	Gasto
			

Ejemplo:

Concepto	Fecha	Ingreso	Gasto	Saldo
Caja				Q200.00
Compra de bolsas para empaque	14 agosto 2020		Q300.00	Q200.00
Venta de 1 quintal de azúcar.	15 agosto 2020	Q500.00		Q700.00

2 Registros de mercaderías

Este registro nos permite conocer la disponibilidad de productos o artículos para la venta.

CONTROL DE ENTRADAS

Fecha:

Artículo	Fecha de entrada	Fecha de caducidad	Cantidad	Proveedor	Firma

Ejemplo:

Artículo	Fecha de entrada	Fecha de caducidad	Ingreso	Gasto	Nombre
Vaso de crema	14 Noviembre 2020	20 Noviembre 2020	10	La meracrema	LM
Azúcar	14 Noviembre 2020	20 Noviembre 2020	1 Quintal	Azúcar del pueblo	RC

Puedes empezar el control de tu negocio con estos controles, de preferencia que los maneje una sola persona para que no hayan confusiones y pueda ser responsable una sola persona si se tienen dudas del movimiento de caja u otros.

15

Si soy emprendedor... “Cuido los recursos de mi negocio”



Cuida los recursos del negocio con el objetivo de generar ganancias que le permitan cubrir todos los gastos de administrativos, de ventas y operativos, como disponer de más dinero para inversiones y mejoras.

Cuidar de los recursos del negocio con la finalidad de generar ganancias que puedan cubrir lo más pronto posible con los gastos fijos que pueda tener el emprendimiento, hablando de Local (si lo tuviese), energía eléctrica, agua, útiles y equipamiento, etc.

Además, es importante disponer de dinero para ampliar el negocio: comprar nueva maquinaria, más insumos para nuevos productos, entre otros.

Lo anterior, se llama auto-sostenibilidad, un emprendedor que tiene claro que debe ser responsable con los recursos de la empresa y debe ser auto-sostenible, es el que tiene la capacidad de mantenerse, sobrevivir y continuar sin depender del apoyo financiero de otros. Lograr el beneficio económico y generar bienestar.

CONSEJOS



1. Visión realista

Ten siempre presente hacia a dónde vas y los recursos con los que cuentas para llegar, esto te ayudará a definir mejor tus límites y a cuidar mejor lo que tienes.



2. Evita deudas innecesarias

Ya sean créditos bancarios o compras “para tu negocio”, si no lo necesitas, déjalo ir.



3. Maneja un buen inventario

El manejo de inventario te será de utilidad para la administración de tu emprendimiento, de lo más pequeño a lo más grande en tu empresa, insumos para crear más productos. Si llevas estos controles te garantizará orden en tus finanzas.



4. Formación constante

Los elementos indispensables para que puedas seguir creciendo en el mundo de los negocios es que nunca dejes de aprender, infórmate de nuevos cursos, talleres o capacitaciones que alimenten tu conocimiento de algún tema. La educación continua te mantendrá al tanto de nuevas modas de compra y venta.



5. Planifica

Hay técnicas que te permitirán planificar tus acciones como los “objetivos inteligentes”, que te enseñamos. Organiza tu día, tu semana y verás como tu mes se vuelve productivo, dando pasos sólidos por el bien de tu emprendimiento.

6. Realiza un buen estudio de costos para fijar precios



Para fijar precios es necesario que tengas a la mano TODAS las facturas de compra y costos que pagues por la elaboración de tus productos. Recuerda que debes considerar una cantidad como “ganancia”, y todos aquellos campos que representen un gasto en la preproducción y producción de tu producto.



Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura



FIDA
Invertir en la población rural



Entidad de las Naciones Unidas para la Igualdad de Género y el Empoderamiento de las Mujeres



Programa Mundial de Alimentos

PROGRAMA CONJUNTO:
Acelerando el progreso del empoderamiento económico de las mujeres rurales

