

CAMINO AL EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES



CARTILLA DE EMPRENDEDURISMO



- 4 | Introducción**
- 5 | Los roles de género**
- 6 | Acceso y control de los recursos**
- 7 | Empoderamiento de las mujeres**
- 8 | Empoderamiento económico de las mujeres**
- 9 | ¿Qué es ser una mujer emprendedora?**
- 10 | ¿Cuál es el perfil de una mujer emprendedora?**
- 11 | Investigación de mercado**
- 12 | Modelo CANVAS**
- 13| Plan de negocio**
- 16 | Canales de comercialización**
- 18 | El consumidor**
- 19 | Manejo de las finanzas**
- 21 | Diversificación**
- 20 | Notas**

INTRODUCCIÓN

ADDAC reconoce que trabajar en las desigualdades de género y el empoderamiento de las mujeres es de suma urgencia para disminuir la pobreza y la inseguridad alimentaria en las familias campesinas, por lo que es necesario invertir en las mujeres y la juventud, tomando en cuenta sus necesidades y prioridades siendo la base principal la inversión en el desarrollo de sus capacidades y habilidades personales que les permita hacer crecer sus iniciativas empresariales y a la vez su empoderamiento personal.

Las mujeres son parte integral del desarrollo rural sostenible, a pesar de ello son desvalorizadas e invisibilizadas en los sistemas productivos y económicos, son las que ahorran y sostienen la economía familiar, sin embargo no participan en la toma de decisiones por las limitantes o falta de derechos reconocidos para acceder a la propiedad, a heredar bienes, acceder al crédito y otros servicios relacionados a la producción y la educación.

La Asociación para la Diversificación y el Desarrollo Agrícola Comunal - ADDAC, con el apoyo de la Agencia andaluza de cooperación internacional para el desarrollo, en el marco del proyecto "Tejiendo redes psicosociales para la convivencia armónica en la zona norte de Nicaragua" ha desarrollado esta cartilla educativa "Camino al empoderamiento económico de las mujeres" con el objetivo de responder a las necesidades de conocimientos que requieren las mujeres en relación con sus emprendimientos económicos, en las diferentes etapas.

El documento responde a las necesidades prácticas y estratégicas de mujeres empresarias de bajos recursos y trata de fortalecer sus habilidades para la gestión de empresas y personas. De esta forma, las mujeres aprenden a desarrollar sus cualidades empresariales y a obtener apoyo de grupos, redes e instituciones que se dedican al desarrollo empresarial.

Con la cartilla también queremos aportar a que las empresas lideradas por mujeres se incorporen en el mercado local y que se visibilice nuevas formas de hacer cultura emprendedora desde las mujeres.

ADDAC refleja en este documento su compromiso de continuar trabajando por el acceso a los recursos, reconociendo los derechos de la mujer y sus capacidades para la toma de decisiones a fin de fortalecer la participación protagónica, en el crecimiento de la economía local y nacional.

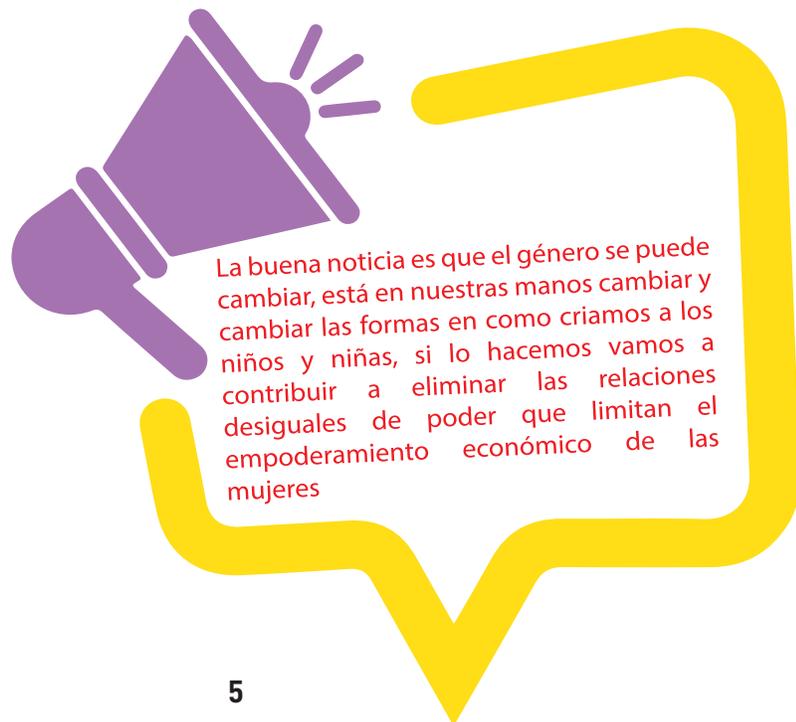
LOS ROLES DE GÉNERO

Existen diversos factores que limitan a las mujeres al momento de querer emprender, entre estas limitantes están los roles socialmente asignados a las mujeres para el conformismo, para la dependencia, para satisfacer las necesidades y deseos ajenos, lo cual incide en la confianza que se necesita a la hora de emprender, otra limitante es la falta o ausencia de apoyo del entorno social, amistades, familia, bancos, microfinancieras y medios de comunicación para que las mujeres emprendan. Esta falta de reconocimiento y confianza limitan su capacidad de iniciativa, liderazgo y autoestima.

A esto se suma la escasa visibilidad del emprendimiento realizado por las mujeres. El modelo de emprendimiento predominantemente masculino provoca que muchas emprendedoras no sirvan como motivación y ejemplo de éxito para otras mujeres.



Por el contrario, cuando las mujeres realizan procesos de empoderamiento y trabajan aspectos como la capacidad de iniciativa, el liderazgo, la autoestima, las mujeres confían más en su propio criterio para tomar decisiones y en sus competencias para emprender. Por consiguiente, se mejora su posicionamiento profesional y sus empresas se ven fortalecidas.



ACCESO Y CONTROL DE LOS RECURSOS

Otro factor que limita el emprendedurismo en las mujeres es el acceso y control de los recursos, que en la mayoría de los casos son controlados por los hombres, el no tener acceso y control sobre estos, limita las decisiones de las mujeres y al mismo tiempo no poder contar con un recurso que sirva como base para poder emprender en un negocio.



Veamos algunos conceptos para conocer más sobre este tema:

Acceso: Se define como la posibilidad de participación, utilización y beneficio de un recurso.

Control: Se refiere al dominio, la propiedad y al poder de decisión, es decir, a ser dueña de la propiedad y al poder de decisión sobre ella. Muchas veces las mujeres pueden llegar a poder utilizar un recurso (acceso), pero no tiene el control sobre él, o lo tienen muy limitado.

Recursos: Se entiende por bienes y medios. Existen diferentes tipos de recursos y bienes, entre ellos económicos o productivos (como tierra, equipo, herramientas, trabajo, crédito); políticos (como capacidad de liderazgo, información y organización); y tiempo (que es uno de los recursos más escasos para las mujeres)

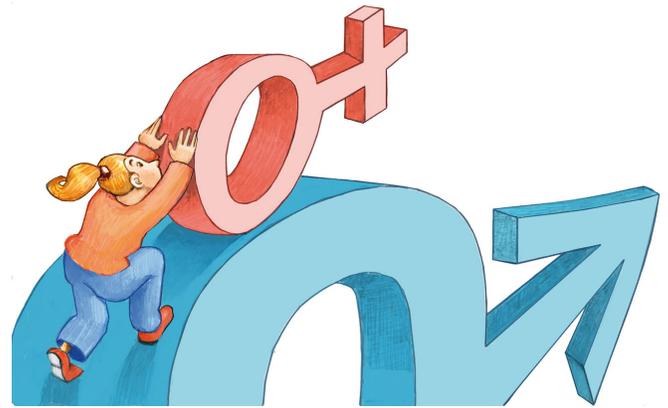
Beneficios: Son los resultados económicos y sociales de los recursos. A través de estos beneficios las mujeres satisfacemos nuestras necesidades básicas (alimentación, agua, salud, vivienda etc.), y nuestros intereses estratégicos (capacitación, empoderamiento social y económico)

Oportunidades: Son las posibilidades que tenemos para conseguir las metas que tengamos en la vida, tanto físicas como emocionales

Se hace necesario que las mujeres tengan acceso y control a los recursos para que puedan tener beneficios y oportunidades de crecer económicamente, algunas estrategias para que las mujeres puedan acceder y controlar sus recursos es la participación en espacios de empoderamiento a la mujer, aprovechar las acciones de emprendimientos para mujeres desarrolladas por algunas organizaciones, el acceso a créditos y motivar a los hombres para que participen en los procesos de nuevas masculinidades.

Las mujeres debemos gestionar nuestros propios recursos y decidir por ellos, es un derecho que tenemos tanto hombres, como mujeres.

EMPODERAMIENTO DE LAS MUJERES



¿Qué es el Empoderamiento de las Mujeres?

Es el fortalecimiento de nuestras habilidades y capacidades; para hacer que se reconozcan nuestros derechos económicos, políticos y sociales, y de esta forma incidir en nuestro desarrollo personal, el desarrollo familiar y comunitario.

¿Qué Significa Empoderarnos?

- Fortalecer nuestra autoestima, capacidades y habilidades personales.
- Tomar decisiones en nuestras vidas, en la familia y la comunidad.
- Apropiarnos y defender nuestros derechos.
- Reconocernos como protagonistas de nuestra vida.
- Acceder, usar y controlar nuestros recursos económicos y productivos.
- Aumentar nuestra participación en espacios de toma de decisiones y acceso al poder.

¿Qué características tenemos las Mujeres Empoderadas?

-
- 1 Somos Líderesas.
 - 2 Somos perseverantes y positivas.
 - 3 Tenemos metas, sueños y aspiraciones
 - 4 Confiamos en nuestros saberes, talentos y capacidades
 - 5 Tenemos control de recursos productivos y económicos.
 - 6 Somos trabajadoras, creativas e innovadoras.
 - 7 Motivamos a quienes nos rodean.
 - 8 Sabemos negociar
 - 9 Tenemos iniciativa.
 - 10 Tomamos decisiones

EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES

Sabías qué Empoderamiento Económico de las Mujeres es...

➔ La capacidad que tenemos para generar nuestros propios ingresos.

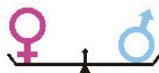
➔ Acceder, administrar y decidir sobre los recursos en la familia.



A través del empoderamiento económico las mujeres logramos:



Aportar a la economía familiar y local.



Aportamos a la igualdad entre hombres y mujeres.



Contribuir a la erradicación de la pobreza.



Asumir un liderazgo y protagonismo transformador



Motivamos con nuestras experiencias a otras mujeres para su empoderamiento económico.



Mejoramos la alimentación, educación, vivienda, salud personal y familiar.

DERECHOS ECONÓMICOS DE LAS MUJERES

Son los derechos dirigidos a desarrollar las capacidades productivas de las mujeres, para garantizar su participación y protagonismo activo en el desarrollo económico y social. Algunos derechos económicos de las mujeres son:

Al trabajo.

Elegir nuestra profesión, oficio o actividad productiva.

Educación, capacitación técnica y tecnológica.

Acceso a los recursos productivos, asistencia técnica y capacitación laboral.

Salario digno.

Créditos y comercialización.

Alimentación, vivienda, servicios.

Contar con programas que promuevan los emprendimientos y la economía familiar.

A asociarnos u organizarnos.

A la tenencia de la tierra.

A ser protagonistas de desarrollo.

Igualdad de Derechos y Oportunidades.



¿Qué es ser una mujer emprendedora?

Es una mujer que con decisión e iniciativa, establece o desarrolla una empresa o un negocio.

¿Qué se necesita para ser una mujer emprendedora?

Si nos vamos a lo más básico, para ser una mujer emprendedora se necesitan estos dos elementos:

- Tener una idea de negocio.
- Ganas de poner en marcha un proyecto empresarial.

Otros elementos serían:

- Contar con capital para iniciar un negocio.
- Proveedores confiables.
- Contactos.

**Prácticamente, sin una idea
y sin ganas de emprender,
no hay un primer paso.**



¿Cuál es el perfil de una mujer emprendedora?



- ✓ Capacidad para detectar oportunidades.
- ✓ Gusto por el trabajo en equipo.
- ✓ Habilidades de liderazgo y empatía.
- ✓ Son independientes.
- ✓ Gusto por las ventas y atención al cliente.
- ✓ Habilidades para la organización.
- ✓ Capacidad para la toma de decisiones.
- ✓ Gran capacidad de negociación y de convencimiento.
- ✓ No se frustran con facilidad.

Si no cumples con el perfil, ¡calma! Esto no significa que lo tuyo no sea emprender. Una empresaria exitosa no se formó en un día, al contrario, se requiere de práctica y tiempo para ser emprendedora, incluso algunas de las mujeres más reconocidas después de haber alcanzado el éxito, continúan pensando en maneras de desarrollar aquellas habilidades que necesitan perfeccionar para ser mejores en cada proyecto emprendido.

Lo que sí te puedo decir es que estar leyendo esto es el primer paso de muchos para encontrar tu camino.

A continuación te compartimos algunos pasos básicos que te ayudaran en tus ideas de emprendimiento.

PASO
1

INVESTIGACIÓN DE MERCADO



¿Qué es un estudio de mercado?

Es un sondeo o una investigación para darnos cuenta de si el negocio en el cual vamos a emprender va a funcionar o no. A través del estudio de mercado nos damos cuenta:

- ✓ Si hay demanda del producto o servicio.
- ✓ Que necesitan las personas del producto.
- ✓ Analizar las estrategias de ventas que utilizan otros negocios para vender el producto y poder definir otras diferentes.

Sobre todo, permite reducir al máximo los riesgos y comprender mejor el entorno de tu futuro negocio y de este modo, tomar decisiones adecuadas.

Encuestas: La encuesta es el método de estudio de mercado más popular. Sirven para obtener información sobre tus futuros clientes y para saber si tu emprendimiento es seguro.

Para realizar una encuesta sobre un nuevo producto o servicio que quieras vender: puedes usar el siguiente listado de preguntas:



¿QUÉ?

- ¿Qué beneficios busca el consumidor al que nos dirigimos?
- ¿Cuáles son los criterios del consumidor para comprar el producto?
- ¿Antes de comprar el producto, las personas lo comparan con otro producto igual pero de otra marca?



¿CUÁNTO?

- ¿Cuánto esperan gastar las personas en el producto o servicio?



¿DÓNDE?

- ¿Dónde buscan información las personas sobre el producto o servicio?



¿CUÁNDO?

- ¿Cada cuando recompra el producto o servicio?



¿PORQUÉ?

- ¿Por qué los consumidores compran el producto o servicio?

PASO 2

MODELO CANVAS

Es una herramienta que te ayuda a planificar tu futuro negocio y tener una visión de futuro sobre este.

¿Para qué sirve el modelo Canvas?

- Es un documento fácil de entender que te ayudará a explicar en qué consiste tu negocio.
- Te ayuda a Identificar los elementos claves para el funcionamiento de tu empresa.
- Te aporta a distinguir lo relevante y más importante para poner en marcha tu empresa.
- Te ayudará a desarrollar nuevas ideas de negocio.
- Analizar tu negocio actual y generar ideas que te permitan mejorarlo.



PLAN DE NEGOCIO

¿Qué es un plan de negocio?

El plan de negocios es un documento que contiene los datos e información importantes sobre tu empresa, desde el plan financiero, la visión, la misión, y un plan de mercadeo y comercialización.

¿Para qué sirve el plan de negocio?

El propósito de un plan de negocios es triple:

- Resume la estrategia de la empresa para ejecutarla a largo plazo.
- Asegura el financiamiento de los inversionistas.
- Ayuda a pronosticar las demandas del producto o servicio.

Un plan de negocios sirve para sentar las bases de una empresa, tener claridad de lo que se busca y planear las acciones para lograr la meta.



Te compartimos un ejemplo para la realización de tu plan de negocios.

PLAN DE NEGOCIO							
Nombre de la microempresa:			Ubicación:				
Objetivo de la empresa:			Propietaria:				
PRESUPUESTO DE INVERSIÓN INICIAL							
Nro.	Material	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Financiado	Aportado
Nro.	Equipo	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Financiado	Aportado
Fecha: _____							

ESTIMADO DE VENTAS					
Mes	Producto o servicio	Cantidad	Precio de venta	Ingresos totales	Observaciones
Total					

FLUJO DE EFECTIVO DE LA MICROEMPRESA													
Concepto	Ene	feb	mar	abr	may	jun	jul	ago	sep	oct	nov	dic	Total
Ingresos													
Total de ingresos													
Costos de la microempresa													
Gastos familiares Educación													
Gastos familiares Salud													
Otros Gastos Familiares													
Pago de Cuotas Préstamo													
Pago Interés Financiamiento													
Total													
Saldo / Flujo													

PLAN DE MERCADOTECNIA	
<p>Zona del Mercado: Área geográfica donde se venderá el producto.</p>	<p>Medidas Promocionales</p> <p>Viñeta radial Video Afiche 2 x1</p>
<p>Principales clientes: ¿A quién va dirigido el producto? (Hombres adultos, mujeres adultas, jóvenes, niños y niñas, todos)</p>	

PASO 4

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

¿Qué son los canales de distribución y cómo aplicarlo según tu negocio?

Ya tienes tu producto o servicio listo y lo mejor está por comenzar...Y es el darte a conocer.

Independientemente de las estrategias de comunicación que utilices, la manera en que distribuyas tu producto o servicio, es clave.

Conoce que canales de distribución actualmente existen y como pueden serte de utilidad según tu producto o servicio.

¿Qué son canales de distribución?

Antes de hablar de los distintos tipos de canales de distribución, es importante conocer su definición:

Los canales de distribución son la ruta o el camino a través del cual el producto se coloca desde el lugar de la producción, hasta el consumidor final. Comúnmente se puede colocar de forma directa e indirecta.

Tipos de canales de comercialización

Canales directos

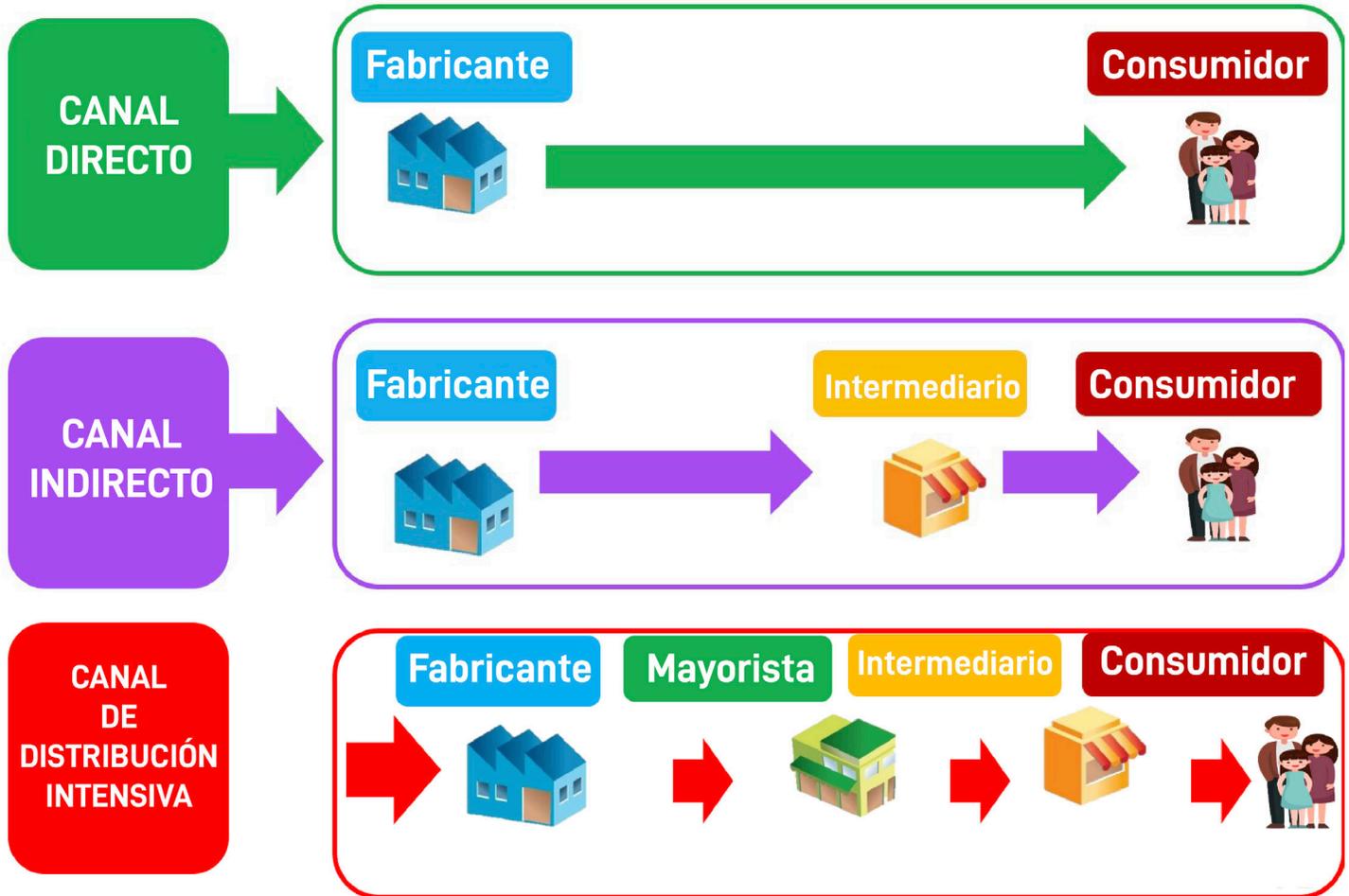
Se puede recurrir a los canales directos, cuando el fabricante vende el producto directamente al consumidor final y no utiliza intermediarios. Aquí las funciones de comercialización son llevadas a cabo por el mismo fabricante.

No existe ningún intermediario involucrado y el fabricante intenta llegar a los consumidores a través de:

- Propias tiendas de venta al por menor.
- Venta de puerta en puerta.
- Venta a través de las redes sociales.

La relación entre el fabricante y el consumidor parece ser, sin duda, un método sencillo y de bajo costo de los canales de distribución, pero no es recomendada para la comercialización de un producto en grandes cantidades.





Este tipo de canal se da cuando un fabricante vende un producto a los consumidores a través de uno o más intermediarios. Las funciones de compra, venta, transporte y almacenamiento, son llevadas a cabo por los mismos intermediarios.

Al aplicar este tipo de canal, consigues:

- Rápida gestión/eliminación de los productos.
- Menores gastos de venta.
- La comercialización a través de intermediarios es una de las formas de distribución más utilizadas en todo el mundo.

Canal de distribución intensiva

En los canales intensivos, la productora utiliza muchos mayoristas e intermediarios minoristas para la promoción del producto. La productora utiliza esta vía de comercialización para saturar el mercado con el producto.

EL CONSUMIDOR

PASO 5

Conducta del consumidor

Comprender la conducta del consumidor es un elemento clave para vender un producto, es esencial entender completamente las necesidades y expectativas de los consumidores sobre lo que se desea vender.

Importancia de conocer la conducta del consumidor

Uno de los principios básicos es satisfacer las necesidades del cliente. Esto sólo es posible si se conoce a las personas o empresas que utilizarán los productos o servicios que se intentan vender.

Ventajas de conocer el comportamiento del consumidor

- **Crear una mejor relación con el cliente:** Las emprendedoras que son capaces de retener a sus clientes y crear mejores relaciones, logran obtener una mejor imagen de su negocio.
- **Fidelidad por el negocio:** Un cliente fidelizado promueve el producto a sus conocidos, amigos y familiares.
- **Generas más clientes:** Al entender la conducta del consumidor, se genera lealtad entre él y el negocio, lo que dará lugar a cifras de ventas más altas.



¿Cómo conocer la conducta del consumidor?



Conocer los comentarios de los clientes:

Puede ser a través de un buzón de comentarios o sugerencias o preguntas directas al cliente sobre la atención y el producto.



Encuestas:

Las encuestas en línea se pueden desarrollar fácilmente y permiten hacer preguntas específicas sobre la satisfacción del cliente con respecto al producto.



Grupos focales

Invitar a un grupo de clientes y conversar con ellos/as sobre su satisfacción acerca del producto o servicio.



PASO 6

MANEJO DE LAS FINANZAS



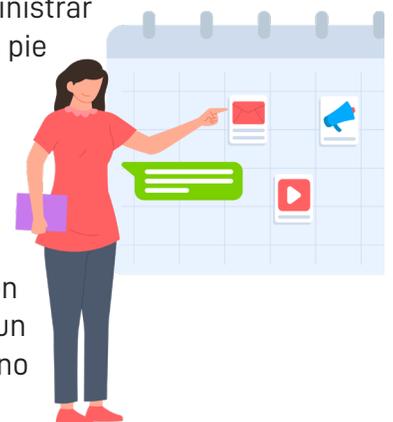
¿Cómo puede manejar sus finanzas una emprendedora?

Puedes tener en mente muchas ideas de negocio, pero el verdadero desafío se encuentra en la ejecución, pues si no se planifica correctamente y no se lleva una buena administración financiera, los resultados estarán destinados al fracaso, así como tu negocio.

Es por esta razón que te vamos a compartir algunos consejos sobre cómo administrar las finanzas de un negocio, con la finalidad de que puedas emprender con el pie derecho y alcanzar tus metas.

Planifica

La planificación es la base para el éxito de un negocio, sin ella no sabrías por dónde comenzar y básicamente perderías toda tu inversión. A través de la planificación puedes obtener los datos sobre qué recursos financieros necesitas para iniciar un negocio, cómo puedes organizarlo y en qué tiempo estimado obtendrás tu retorno de inversión.



Planificar te ayudará a no tirar tu dinero a la basura y tener una buena administración financiera que te permita tomar decisiones más arriesgadas en el futuro.



Registra todos tus movimientos de dinero

Si no registras los movimientos de dinero que hay dentro de tu negocio, jamás sabrás, si estás ganando o perdiendo. Lleva un control de los gastos y las ganancias que te permita evaluar el progreso de tu negocio.

Apóyate de herramientas

La tecnología es el mejor recurso para mantener una administración financiera estable. Actualmente existen una variedad de herramientas gratis en internet, con las que puedes registrar las entradas y salidas de dinero.

Prueba alguna y selecciona la que mejor se acomode a las necesidades de tu negocio.

Toma las decisiones correctas

No hay nada mejor para administrar correctamente las finanzas de tu negocio que tomar las decisiones correctas. Si te preguntas ¿es momento de invertir en un nuevo equipo?, ¿mi producción es más grande que la demanda? o tienes cualquier cuestión que se relacione con los recursos financieros de tu empresa, debes responder buscando que la solución no afecte las finanzas.

Divide lo personal, de la empresa

Que seas dueña de un negocio no significa que todo lo que obtengas son ganancias. Para que un negocio alcance el éxito, la encargada debe tener claro que el negocio y las finanzas personales son completamente diferentes y trazar una línea donde una no afecte a la otra. Puedes asignarte un salario personal ajustado a tus roles y funciones dentro del negocio y de esta manera separar tus gastos personales con los gastos de la empresa.

Mantén un buen historial crediticio

Para que otros confíen en ti e inviertan en tu negocio, debes comprobar que eres una persona financieramente responsable y esto lo puedes lograr manteniendo un buen historial crediticio.

No dudes, es momento de emprender tu negocio y ¡obtener grandes resultados!



PASO 7

DIVERSIFICACIÓN

¿Por qué diversificar?

La diversificación se da cuando una empresa comienza a vender nuevos productos. Esto permite a las empresas captar nuevos clientes y ampliar sus ingresos.

De esta forma, una emprendedora que vende miel, podría diversificar su negocio vendiendo otro producto o un derivado del mismo producto que vende actualmente.

Las razones por las cuales una empresa decide empezar un plan de diversificación son diferentes. Algunas de ellas son:

Reducción de riesgos: Las probabilidades de que una actividad fracase son elevadas, pero de que lo hagan varias es más reducida.

Saturación del mercado: Muchas empresas ofrecen los mismos productos y servicios.

Estrategias de diversificación



Son múltiples los beneficios de la diversificación: llevar el producto a nuevos lugares, nuevos clientes, más clientes y más ingresos.