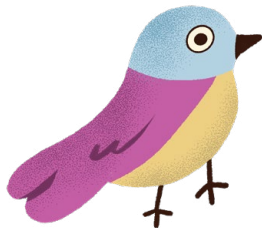




Guía técnica

Aspectos a fortalecer en
las emprendedoras para presentar
sus iniciativas de negocios

Octubre, 2024



Equipo consultor:

Iris Villalobos

Kleidy Barillas

Equipo del proyecto:

Raquel Chacón - Gerente de Proyecto

Gabriel Bermúdez - Oficial de Proyecto

Mónica Estrada - Oficial Financiera

Saira Ortega - Especialista de Género

Gabriela Melgar - Oficial de Comunicación

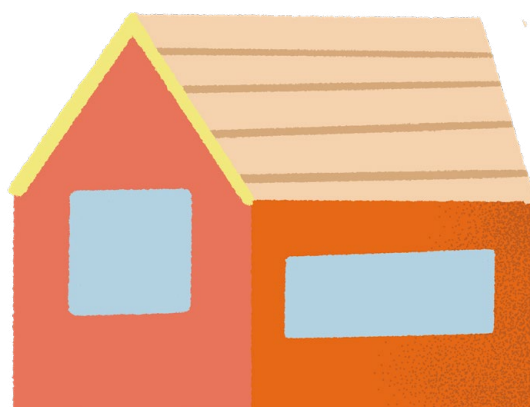
Ilustración, diseño y diagramación:

Vekis Morales

Esta guía fue producida en el marco del Proyecto “Energizando el poder y la igualdad de las mujeres en Centroamérica” implementado por Hivos y las organizaciones socias: Red de Mujeres Ixiles (ASOREMI), Consejo de Mujeres Indígenas y Biodiversidad (CMIB), Asociación Semilla de Sol, Centro de Derechos de las Mujeres (CDM), Asociación Unidad Ecológica Salvadoreña (UNES), Asociación Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES) y Alterna. Este proyecto es financiado por Global Affairs Canadá.

CONTENIDO

Sobre el proyecto	3
Presentación	4
Presentación de la emprendedora y la historia del negocio	5
Descripción del producto o servicio: Lo que usted hace y vende	6
Mis clientes	7
Mis costos del negocio y mi ganancia	8
Beneficios obtenidos del emprendimiento	10
Forma en que produzco	11
Proyecto de inversión	11
Como prepararse para solicitar un crédito	12



Sobre el proyecto

“Energizando el poder y la igualdad de las mujeres en Centroamérica” es un proyecto que impulsa el liderazgo y la autonomía económica de mujeres rurales e indígenas en Guatemala, Honduras y El Salvador, a través del acceso equitativo a emprendimientos sostenibles basados en energías renovables.

Trabajamos con siete organizaciones locales para fortalecer sus capacidades y apoyar el desarrollo de ideas de negocio con impacto. Una de nuestras prioridades es **preparar a las emprendedoras para acceder a financiamiento**, brindándoles herramientas concretas en gestión, formulación de propuestas y conexión con fondos disponibles.

Este proyecto no solo busca que más mujeres emprendan: **busca que lo hagan con poder de decisión, con redes de apoyo, y con acceso real a recursos económicos y productivos.**

Creemos que cuando las mujeres lideran las comunidades se transforman.

Presentación

La guía que a continuación se presenta, nace como respuesta a un proceso de fortalecimiento a las mujeres emprendedoras de las diversas organizaciones socias de Hivos y ejecutoras del proyecto **“ENERGIZANDO LA IGUALDAD Y EL PODER DE LA MUJER EN CENTROAMÉRICA.”**

El contenido de la guía se ha realizado basándonos en un análisis reflexivo sobre los aspectos a fortalecer de las emprendedoras tras varias sesiones virtuales y presenciales previas con ellas, donde, se realizaron simulaciones de presentación de sus emprendimientos ante un inversor o entidades financiera; en estas presentaciones el jurado fue personal de Villalobos y Asociados y las mismas emprendedoras que dieron recomendaciones a sus compañeras; previo a estas sesiones de presentación se compartió con las emprendedoras, ejemplos de videos del concepto **SHARK TANK** y un guion de presentación.

Terminado ese proceso, se analizó los principales aspectos a mejorar en las emprendedoras y, es así, como, nace la presente guía que aborda puntos clave dando ejemplos para que a las emprendedoras se les facilite la comprensión; cabe resaltar que las emprendedoras por sí solas no deben usar la guía, sino, deben ser acompañadas por un facilitador/a que apoye el paso a paso y las acompañe en practicar los aspectos que acá se abordan para que desarrollen habilidades para presentar sus proyectos ante un inversor o bien una entidad financiera.



Presentación de la emprendedora y la historia del negocio

Cuando la emprendedora va a solicitar un crédito o presentar su proyecto ante un comité o ante una agencia de cooperación o ante cualquier persona. Debe empezar presentándose y explicando donde lleva a cabo su negocio o actividad.

A continuación, detallamos una guía de algunas cosas que debe considerar:

- | | |
|------------------------------------|---|
| A Nombre de la emprendedora | D Cuándo inició su negocio y por qué razón |
| B Comunidad en donde vive | E Es un proyecto individual o grupal |
| C Nombre de su negocio | |

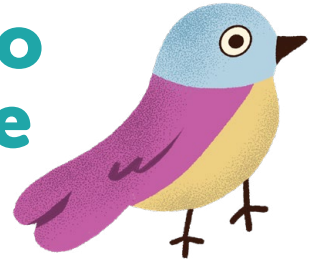


Mi nombre es Ana María Gómez; soy de la comunidad Nuevo Progreso, del municipio de Quiché, Guatemala.

El nombre de mi negocio es "Pan de la abuela"; Inicié mi negocio hace 2 años; me motivé a raíz de una capacitación de panadería y repostería que recibí y observar que en mi comunidad no hay negocios de panadería y las personas deben viajar al casco urbano del municipio si quieren consumir el producto o bien comprar a revendedores que llegan 2 veces a la semana. Mi negocio es individual, actualmente laboro yo y una persona que me ayuda.

RECUERDA: Nadie conoce mejor el negocio que tú. Debes hablar alto mirando a las personas; las personas que te escuchan quieren conocer lo que haces, de donde vienes, como es que empezó tu negocio. Eso tú lo sabes y lo debes contar pensando que es una historia de tu negocio. No es algo de memoria, va a decir lo que recuerdas de tu negocio. Debes sentirte tranquila contenta, sin preocupaciones y mostrar con orgullo el emprendimiento.

Descripción del producto o servicio: Lo que usted hace y vende



La emprendedora debe explicar en qué consiste su producto sin que quede lugar a dudas para el oyente de que se trata; algunas sugerencias de lo que debe explicar son:

- A** Describir lo que vende o hace
- B** Hacer referencia a las ventajas que tiene el producto, porque los clientes lo compran; ejemplo de algunas razones:
 - Es un producto tradicional en la comunidad que se consume con frecuencia.
 - Es un producto nostálgico que lo compran para enviar a Estados Unidos.
 - En un producto de consumo diario que antes no se vendía en la comunidad.



Como bien indiqué mi producto es panadería y tengo 2 diferentes tipos:

- 1. Pan Francés**
- 2. Tostadas**

Mis clientes compran mi producto porque horneo todos los días, por lo tanto, es un producto fresco y ya no deben viajar al pueblo o comprar a revendedores pan de muchos días de haber sido horneado para consumir el producto; utilizo ingredientes de calidad y una receta estandarizada para cada tipo de pan para mantener siempre el mismo sabor; además, mi receta tiene elementos del pan que elaboraba mi abuela hace muchos años y a los clientes les gusta; por eso el nombre de mi negocio.

Mis clientes

Es importante conocer en detalle las características de los clientes y las razones por las que compran el producto. Eso se logra observando a cada uno de los clientes que compran con frecuencia el producto. También es importante averiguar la razón por la cual lo compran. Algunas razones pueden ser: el precio, la cercanía, la calidad, les recuerda su niñez, es un producto que es parte de la alimentación diaria, es fresco, otros.

La emprendedora debe describir con claridad quienes son sus clientes y el tamaño de su mercado (número de personas que compran su producto), algunas cosas a considerar son las siguientes:

- A** Quienes son mis clientes, detallando las características de sus clientes, por ejemplo. Familias de la comunidad, dueños de tiendas, niños de la escuela.
- B** La forma en que distribuye su producto (lo entrego personalmente, llegan a mi casa, lo vendo en tiendas, voy a los mercados, otros)



Quienes compran mi producto son familias de mi comunidad Nuevo Progreso y otras dos cercanas que son La Concordia y La Alameda; en total, las 3 comunidades suman 200 familias y un aproximado de 1,250 habitantes; en mi casa tengo un espacio donde cuento con una vitrina y cajas plásticas para colocar el producto recién horneado y los clientes llegan a comprarme ahí; horneo todos los días por la mañana y de 1:00pm en adelante el producto está disponible para los clientes.

Mis costos del negocio y mi ganancia

Antes de realizar una inversión ya sea comprar un equipo con recursos propios o solicitar un crédito es muy importante que conozcamos los costos y nuestra ganancia. Eso nos va a permitir realizar mejores inversiones y tener más seguridad de lo que voy a hacer, si conocemos la ganancia nos vamos a sentir más seguras y no nos dará miedo pedir un crédito y vamos a tener más confianza en lo que vamos a ser.

Notas para el facilitador/ra: Se observa una debilidad en el conocimiento de la utilidad (ganancia) y los costos en la operación del negocio; para poderlo expresar con claridad las emprendedoras deben apropiarse de conceptos técnicos y realizar los cálculos respectivos según el tipo de negocio.

Existen muchas formas de calcular costos, si se trata de un solo producto o servicio es más fácil, pero si se trata de varios productos o servicios y hay otros costos relacionados con el producto como es el caso de salarios, alquileres es más complicado.

Para realizar el costo del producto o servicio se debe identificar una unidad de medida que sea fácil para la emprendedora, esa unidad de medida por lo general está relacionada con el proceso de producción o prestación del servicio. Por ejemplo, costo por 50 tamales, costo por bandeja de pan, costo por 50 pollos, un mueble, o una cuerda de hortaliza. La unidad de medida debe ser la misma en todo el proceso de costeo y debe ser fácil de identificar, las emprendedoras siempre tienen una unidad de medida.

Nota. En el costeo puede haber diferentes unidades de medida, pero el costo que se va a contemplar debe estar con relación a lo que voy a producir, por ejemplo, los 50 pollos o la bandeja de pan.

Para hablar sobre el volumen de ventas (escogiendo una unidad de medida) se debe indicar si es diario, semanal o mensual, haciendo referencia a las ganancias como porcentaje de las ventas.

Para poder guiar a las emprendedoras en la realización del costeo y ganancia de su producto, hemos preparado la guía “Como realizar el costeo de mi producto y saber mi margen de ganancia” que se adjunta a este documento para que el facilitador/ra pueda utilizarlo como material de apoyo para acompañar a las emprendedoras a conocer sus costos y su ganancia. Esto es importante para las emprendedoras, les dará confianza y seguridad a la hora de tomar decisiones.

A continuación, se presenta el ejemplo de la emprendedora de Panadería “Pan de La Abuela” de cómo puede presentar esta información ante un inversor o entidad financiera.



Respecto a la información financiera de mi negocio, mis ventas mensuales son de 80 bandejas de pan francés de 25 panes cada una; a un precio de 37.50 cada bandeja. De cubiletes vendo 100 bandejas de 25 panes cada una; a un precio de 50 cada bandeja.

Mi ingreso total de ventas es de 8,000; mis costos variables son de 4,800.80 y mis costos fijos de 1,400.00 al mes.

Mi margen bruto de ganancia es de 3,199.20 que en porcentaje representa el 40% sobre mis ventas; y mi margen neto, o sea, mi ganancia es de 1,799.20 mensuales que corresponde al 22.50% sobre mis ventas.

La diferenciación de costos fijos y costos variables y los conceptos que estamos utilizando en la presentación se deben de ir ajustando a cada tipo de emprendimiento. Es importante manejarlo como porcentaje porque eso facilita estimar o calcular la ganancia cuando vamos a hacer inversiones que van a aumentar la producción.

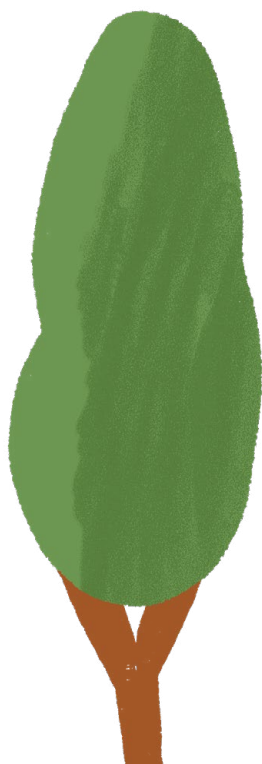
Beneficios obtenidos del emprendimiento

Las mujeres emprendedoras deben resaltar los beneficios que el negocio le está generado a ella y su familia en caso ya esté en operación, o bien, los que espera recibir en caso aún esté en idea de negocios (por ejemplo, con los ingresos cubro los gastos escolares de mis hijos, compró parte de la alimentación de mi familia, me ayuda a cubrir emergencias de salud).



La ganancia que obtengo de mí emprendimiento, es un dinero que antes no percibía y enfrentábamos problemas en mi familia para cubrir nuestros gastos familiares; en la actualidad, me siento más tranquila de disponer de un poco más de dinero durante el mes para cubrir gastos de alimentación, útiles escolares de mis hijos, calzado y vestido y tener un fondo para emergencias.

Otro beneficio es que también genero un empleo en mi comunidad y espero en un mediano plazo poder generar muchos más empleos a mujeres que lo necesitan.



Forma en que produzco

La emprendedora debe hacer referencia a los siguientes aspectos:

- **Equipo que usa**
- **Tiempo que invierte**
- **Obstáculos que enfrenta**

Con esto se pretende preparar a quienes la escuchan para justificar la inversión que necesita y abrir la puerta para que pueda recibir apoyo: crédito, capital semilla, capacitación o asistencia técnica.

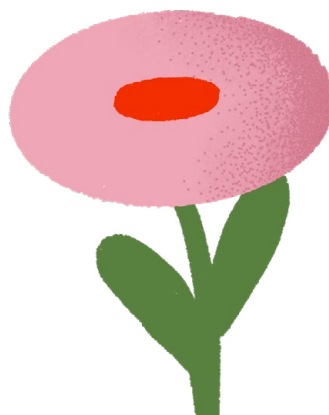
Actualmente, cuento con un horno a base de leña y una inversión en materiales y equipo de 4,500.

El horno tiene una capacidad de producir diariamente la cantidad de pan que estoy vendiendo que corresponde a 180 bandejas; el obstáculo que enfrento es que tengo más pedidos de pan y no puedo producir más; además, el horno consume bastante leña, el precio es elevado y no siempre la puedo conseguir; además el humo que se produce que es dañino para la salud y el medio ambiente.



Proyecto de inversión

La emprendedora debe explicar lo que desea hacer su plan de inversión. Debe de convencer a la entidad que la va a financiar de porqué es importante la inversión para su emprendimiento.



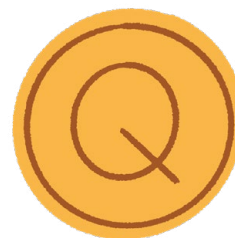
Los aspectos que debe considerar son los siguientes aspectos:

- **Por qué desea realizar esa inversión y los detalles de la inversión**
- **Los costos y los beneficios de la inversión (deben hacer referencia a, por ejemplo, mejorar la calidad del producto, ampliar la producción, ahorrar tiempo, o aumentar los ingresos).**

Por ejemplo.

Por lo anterior, deseo invertir en un horno industrial eléctrico que me permitirá producir más diariamente; espero elevar la producción diaria en un 100% porque tiene más capacidad y podré controlar mejor la temperatura reduciendo el tiempo de cocción de cada lote que saco; he investigado sobre los diferentes modelos de hornos y el BT50 de la marca Axe se adapta a mis necesidades el cual tiene un costo de 35,000.00 en una empresa distribuidora de mi municipio.

Con el horno mi producción aumentará, obtendré mayores ventas e ingresos y al mismo tiempo reduciré el tiempo lo que me permitirá tener mayor tiempo para mí y mi familia.



Cómo prepararse para solicitar un crédito

Las emprendedoras desconoce cuál es el procedimiento y los documentos y requisitos que las instituciones financieras solicitan para otorgar un crédito; para superar esta debilidad, hemos diseñado la guía “Cómo prepararse para solicitar un crédito” adjunta a este documento que permitirá a las mujeres adquirir las capacidades de contar con la información pertinente si desean solicitar un crédito en la actualidad o en el futuro.

