



Guía práctica sobre Emprendimiento para Migrantes y sus Familiares

Organización
Nyzelle Juliana Dondé

Organización
NYZELLE JULIANA DONDE

GUÍA PRÁCTICA SOBRE EMPRENDIMIENTO PARA MIGRANTES Y SUS FAMILIARES



Brasilia
2023

Título

Guía Práctica sobre Emprendimiento
para Migrantes y sus Familiares

Organización

Nyzelle Juliana Dondé

Colaboraron en esta publicación

Allang Rodríguez
Carlos Cantarero
Carmen Bonilla
Carmem Lussi
Karen Nuñez
Keysi Castillo
Marbin Redondo
Nadia Mairena

Revisión

Ligia Ruiz

Diagramación

Inês Ruivo Andrade

Portada

André Oliveira

Responsabilidad

Pastoral de Movilidad
Humana Honduras

**Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)**

Guía práctica sobre emprendimiento para migrantes
y sus familiares / organização Nyzelle Juliana
Dondé. -- 1. ed. -- Brasília, DF : Centro
Scalabriniano de Estudos Migratórios, 2023.
[PDF]
Vários colaboradores.
Bibliografia.
ISBN 978-65-85775-02-1

1. Desenvolvimento sustentável - Aspectos
econômicos 2. Empreendedorismo 3. Gestão de
negócios 4. Migrantes 5. Migrantes - Aspectos
econômicos 6. Migrantes - Aspectos sociais
I. Dondé, Nyzelle Juliana.

23-170544

CDD-338.040981

Índices para catálogo sistemático:

1. Migrantes : Empreendedorismo : Desenvolvimento
sustentável : Brasil : Economia 338.040981

Aline Grazielle Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

Conferencia Episcopal de Honduras

Pastoral de Movilidad Humana

Los Laureles, frente al Anillo Periférico Contiguo a la Represa

Apartado Postal: Apdo. Postal. No. 30014 (Toncontín)

Tegucigalpa, M.D.C. – Honduras

Teléfono: (504) 2229-0948, 9617-7728

E-mail: pmhhonduras5@gmail.com

SUMARIO

Introducción	5
PARTE I	7
1. PMH y el protagonismo de las personas en movilidad.....	9
2. Metodología del proyecto de microemprendimientos.....	15
Referencias bibliográficas	21
PARTE II – MÓDULOS FORMATIVOS	
MÓDULO 1	
Salud mental para emprendedores y espíritu de emprendedor	25
MÓDULO 2	
Qué es una empresa y qué es ser emprendedor/a	33
Anexo del módulo 2	
Guion para empezar a pensar un plan de negocio.....	38
MÓDULO 3	
Microempresa y enfoque de la teoría administrativa de la microempresa	41
MÓDULO 4	
Estructura de la administración de microempresas creando una empresa propia y el plan de negocios.....	49
Anexo del módulo 4	
Plantilla plan de negocios	54
MÓDULO 5	
Análisis y clasificación del estudio de mercado FODA	57
Anexo del módulo 5	
Guion para pensar las fortalezas, las oportunidades, las debilidades y las amenazas (FODA) del negocio.....	60
MÓDULO 6	
Las operaciones y el marketing.....	65
MÓDULO 7	
Financiamiento y desarrollo socioeconómico	73
MÓDULO 8	
Puesta en marcha del negocio.....	81
ANEXOS	
Anexo 1 – Informaciones: situación y necesidades económicas	89
Anexo 2 – Ficha de inscripción.....	93
Anexo 3 – Carta de compromiso	96
Anexo 4 – Hoja de monitoreo	97

INTRODUCCIÓN

En evidencia de las causas y consecuencias del fenómeno migratorio en el país, la Iglesia Católica de Honduras, preocupada en dar respuestas a las necesidades de los migrantes y sus familiares, desde el año de 1991, adopta diferentes estrategias de actuación en la práctica de la Pastoral de Movilidad Humana (PMH).

Esta Pastoral específica y especializada junto a las poblaciones que viven situaciones de movilidad, está organizada en 10 diócesis a nivel nacional, atendiendo a migrantes retornados, familiares de migrantes desaparecidos, migrantes retornados con discapacidad física, personas desplazadas por la violencia, víctimas de trata de personas, entre otras poblaciones vulnerables y sobrevivientes del fenómeno migratorio.

En su Planificación Estratégica para el periodo 2020 – 2026 la Visión de la PMH se define así: en la Pastoral de Movilidad Humana de la Iglesia Católica de Honduras, la población en movilidad asume la defensa de sus derechos y la solución a sus necesidades, y aporta para que el Estado incremente la generación de políticas públicas efectivas que respondan a esas necesidades. En su acción la Pastoral de Movilidad Humana se orienta por los valores de la Solidaridad, Justicia, Respeto, Equidad, Fraternidad, Dignidad humana y Libertad.

Como Misión se asume la sensibilización, promueve el protagonismo y la participación ciudadana en la defensa de los Derechos Humanos de las personas en movilidad; y se incide ante el gobierno, para garantizar la dignidad y los derechos humanos de la población.

Entre los programas con los que cuenta la PMH se encuentra el área de emprendimiento y medios de vida, desde donde se ayuda a las personas a obtener o ampliar su empleo e ingresos como estrategia de protección y apoyo a las personas migrantes y familiares de migrantes, especialmente a través de microempresas, lo que se lleva a cabo mediante un proceso de apoyo de formación a través de capacitaciones en temas de emprendimientos; así se ayuda a estas personas a organizar y desarrollar un plan para la creación

de un negocio, aporta un capital semilla y se les orienta por un período de por lo menos un año, en que fortalecen sus proyectos de vida.

Los proyectos de microemprendimiento son dirigidos a la población meta que la PMH acompaña, a la cual pertenecen familias que fueron afectadas a causa de la migración, quienes, a raíz de su experiencia migratoria, quieren emprender o fortalecer una idea de negocio propio, como una oportunidad de generación de ingresos y apalancamiento para proyectos de vida y de futuro.

Esta Guía fue elaborada a partir de la sistematización del trabajo concreto que se lleva a cabo con la población destinataria de estos proyectos. Tiene como objetivo consolidar la metodología de acompañamiento a los beneficiarios de la PMH en el tema de microemprendimientos y calificar el trabajo realizado. Con esto, la PMH busca también registrar, de forma transparente, los procesos adoptados durante el desarrollo de las acciones de apoyo a micro emprendedores y que se comparte con los donantes y la población beneficiada, asegurando así el buen uso de los recursos. De esta manera, efectúa acciones de apoyo para la reinserción socioeconómica de las personas migrantes y sus familiares en situaciones de vulnerabilidad y busca consolidar con sostenibilidad la práctica desarrollada.

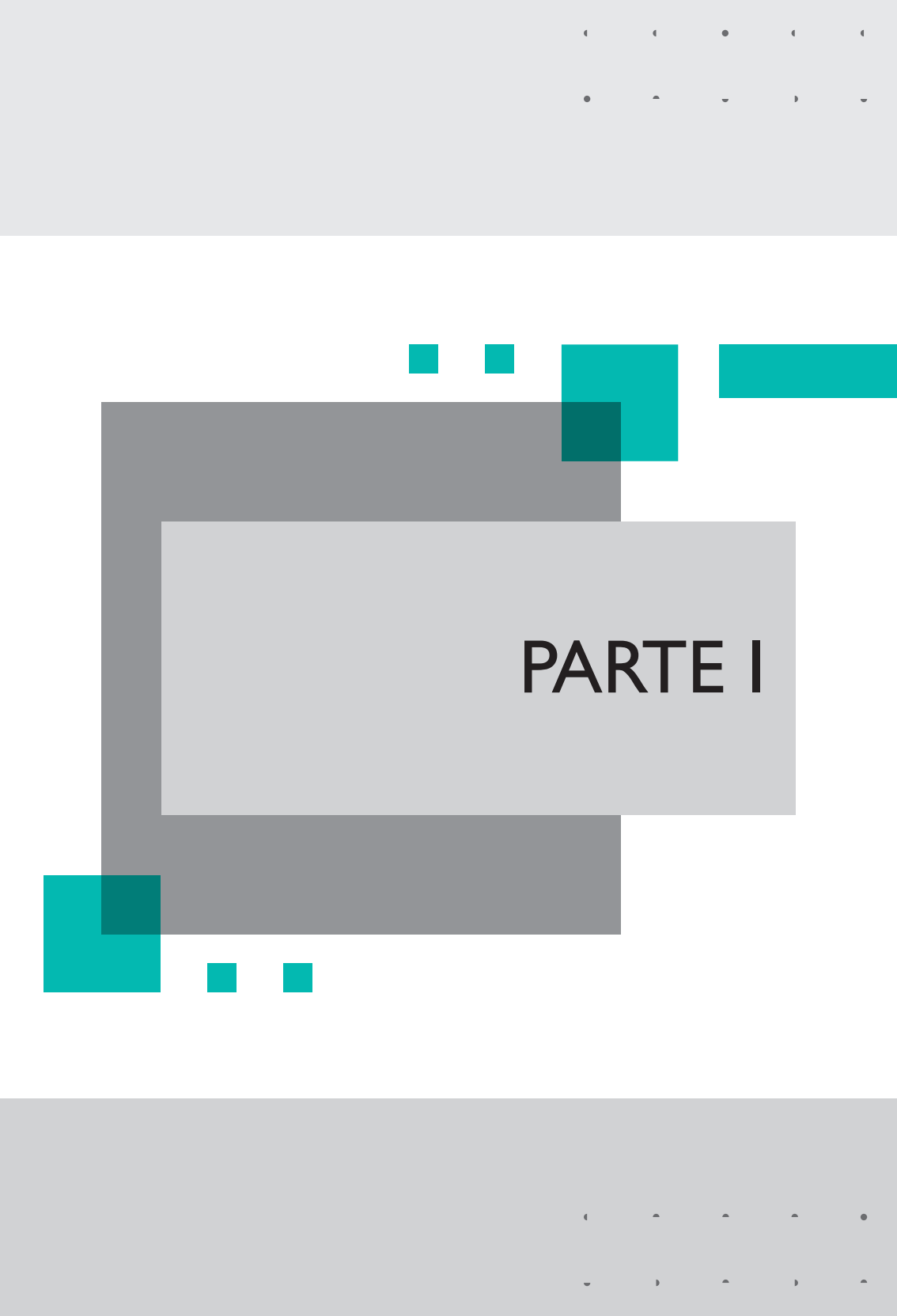
Los componentes desarrollados en esta guía se enfocan en aspectos básicos que son muy útiles para iniciar un negocio, sostenerlo con éxito y mejorar los ingresos de los beneficiarios.

La guía en la primera parte destaca el protagonismo de los beneficiarios, la metodología impartida y el procedimiento para mantener un negocio autosostenible. En la segunda parte se presentan los 8 módulos formativos que son indispensables para emprender y tener triunfo en el negocio. Todo este proceso de implementación de un negocio está integrado y acompañado con técnicas para fortalecer la salud mental de los emprendedores, y son herramientas que favorecen una vida saludable y equilibrada.

Hna. Nyzelle Juliana Dondé

01 de junio de 2023 –

Fiesta de San Juan Bautista Scalabrini



PARTE I

I. PMH Y EL PROTAGONISMO DE LAS PERSONAS EN MOVILIDAD

Las Hermanas Misioneras Scalabrinianas a través de la Pastoral de Movilidad Humana (PMH), conformada por una comisión nacional, comisiones diocesanas integradas por agentes de pastoral, voluntarios y profesionales colaboradores, han servido a la población hondureña, siendo pioneras en el trabajo directo con poblaciones migrantes. Las Comisiones Diocesanas de Pastoral de Movilidad Humana tienen como objetivo organizar y fortalecer las Comisiones Parroquiales de Pastoral de Movilidad Humana considerando las realidades específicas eclesiales, migratorias, sociales y políticas a nivel local.

La Pastoral de Movilidad Humana acompaña, promoviendo en todos y todas un sentir y una actitud fraterna basada en la búsqueda del bien integral de las personas en movilidad. Actuando en vista de la conformación y transformación de las relaciones sociales, acompaña y alienta la búsqueda del bien de cada persona o familia que acoge y a las cuales brinda su atención, teniendo en cuenta su condición de hijo e hija de Dios.

Reconociendo el valor de cada ser humano, los y las agentes de la PMH construyen relaciones de reciprocidad, brindando igualdad de oportunidades a las personas independientemente de su género, edad, nacionalidad, etnia o religión; siendo conscientes de la pluralidad de la sociedad. Promoviendo vínculos de unión y reciprocidad, viendo a cada persona como un hermano o hermana en Jesucristo, rechazando todo tipo de discriminación y exclusión. Al mismo tiempo, buscando siempre involucrar a las comunidades donde actúa, para acoger, proteger, promover e integrar a las personas que, durante o después del itinerario migratorio, o incluso con motivo de la migración de un familiar, atraviesan situaciones de vulnerabilidad.

MIGRACIÓN COMO OPORTUNIDAD

Las personas se desplazan de un lugar a otro para mejorar sus condiciones de vida y esto desde los inicios de la humanidad. El

fenómeno migratorio ha contribuido a mejorar la calidad de vida de muchas personas tanto en el país de origen como en el de destino, a pesar de registrar innumerables situaciones de dolor, pérdidas y luchas desafiantes.

La decisión de migrar que muchas veces es un acto relacionado con situaciones de sufrimiento y hasta de riesgo de vida también puede ser un recurso, una posibilidad que la persona abraza para desarrollar oportunidades de vida, de éxito y de futuro. La superación de los desafíos y las habilidades desarrolladas en las trayectorias migratorias pueden ser oportunidades privilegiadas de aprendizaje y de reconstrucción de vida, en los caminos de muchos hombres y mujeres que migran. Así, es posible enfocar la migración como una oportunidad, más que como un problema.

Las poblaciones de migrantes generan contribuciones en las comunidades que los acogen: pueden suplir escasez de mano de obra y favorecer el incremento de la productividad, llevan conocimientos y habilidades, hacen encontrarse diferentes culturas, idiomas, tradiciones religiosas, valores familiares, experiencias de vida y aportes relacionados con el sentido de la vida, el ejercicio de la profesión, la capacidad de resistencia y resiliencia, entre muchos otros factores. Estas oportunidades los motiva en muchos casos a convertirse en una fuente proveedora de sustento y autodependencia, debido a su recuperación y estabilidad económica, mejorando su calidad de vida y la de sus familiares.

La importancia de la existencia de redes de apoyo en las vidas de quienes deciden migrar es fundamental y está relacionada con una dinámica de intercambio entre actores sociales, formando grupos de gran valor en el proceso de adaptación. Junto a las redes sociales de apoyo, hay redes de promoción humana, que, adoptando un enfoque multidisciplinario en su atención, agregan valor, fortaleciendo las poblaciones y colaborando para las soluciones a los retos enfrentados.

PROTAGONISMO DE LAS PERSONAS EN SITUACIÓN DE MOVILIDAD

La PMH asume con rigor y metodológicamente el protagonismo de los migrantes y sus familiares, y lo hace, con el liderazgo de la Comisión Nacional de la Pastoral de Movilidad Humana que es responsable por el acompañamiento socio-pastoral de la Comisión Nacional de Apoyo a Migrantes Retornados con Discapacidad

(CONAMIREDIS), de la Unión Nacional de Comités de Familiares de Migrantes Desaparecidos de Honduras (UNCOMIDEH), del Centro de Atención al Migrante Retornado (CAMR) y de la Casa del Migrante San José en Ocotepeque.

La adopción del protagonismo de las personas migrantes como sujetos activos y responsables, independientemente si se encuentran en condición provisoria de vulnerabilidad, implica primeramente respetar al ser humano como protagonista de su propia historia de vida, pero va mucho más allá. Es un llamado que resalta la importancia de que los y las migrantes y sus familias sean partícipes de la creación de estrategias de atención, es decir, que sean también creadores de soluciones ante las adversidades que, como población en movilidad enfrentan. Que sean parte de la respuesta integral que día a día se ofrece desde PMH.

Implica también algo que no siempre resulta fácil lograr, pero que es de suma importancia por ser una lección aprendida en los últimos años: orientarles en el camino de la búsqueda de una mayor independencia, promoviendo en ellos y ellas, desde un acompañamiento saludable e integral, el deseo de ser cada vez más autónomos, alejándolos del asistencialismo que a largo plazo solo trae consecuencias desfavorables para las mismas; implica cuidar como un padre/madre amoroso, impulsando siempre desde el respeto la historia de cada uno, la autonomía de ser agente activo del diseño de cada ruta de acompañamiento.

Protagonismo es respeto de la dignidad de cada persona. La dignidad humana significa que todos y todas, por el solo hecho de ser personas, con características y condiciones particulares, tienen el derecho de ser respetados/as y valorados/as como seres individuales y sociales. El trato es basado en el amor fraterno conforme a las actitudes del Buen Samaritano (Lc 10, 29 - 37).

En el retorno, tales circunstancias generan procesos de empobrecimiento para la persona retornada con discapacidad y para su domicilio, ya que la insuficiencia de ingresos, la falta de protección social y de acceso a servicios públicos se suman a las nuevas exigencias de atención y cuidado con el migrante y su nueva condición física después de la amputación:

El retorno en estas condiciones vuelve aún más difícil su condición actual que cuando no habían emprendido la ruta migratoria, ahora que les falta una parte de su cuerpo, la cual afectará su estado emocional y dificultará la posibilidad de la reinserción laboral (Estrada, 2013, p. 202).

El escenario abarca también los casos de migrantes desaparecidos, que emprendieron la ruta migratoria y que sus familiares no tuvieron más noticias de su recorrido. Estos familiares de migrantes desaparecidos pertenecen a comunidades o localidades tanto rurales como urbanas. Por ello, las Comisiones Parroquiales de PMH, conformadas por agentes de pastoral voluntarios y con vocación de servicio, viabilizan acciones concretas como Iglesia samaritana y tienen como objetivo brindar el acompañamiento socio-pastoral a las personas migrantes, desplazadas, refugiadas y sus familiares.

MICROEMPRESARIOS COMO ESTRATEGIA DE REALIZACIÓN Y AUTONOMÍA

La Pastoral de Movilidad Humana capacita y apoya a migrantes y familiares de migrantes, para promover el microemprendimiento con la perspectiva de un desarrollo sostenible que les permita a estas personas superar algunos de los desafíos relativos a su inclusión socioeconómica y fortalecer sus estrategias de sobrevivencia después o a causa de la experiencia migratoria. Esta iniciativa de PMH tiene el objetivo de identificar los retos que las personas enfrentan en el día a día y sumarse a ellos y ellas en los esfuerzos para lograr soluciones duraderas de vida y de futuro. De esta forma, la PMH busca dar realce a la dignidad de las personas en movilidad y a sus derechos, autonomía, persistencia, tácticas de supervivencia, competencias, sueños, logros, visiones y ganancias.

Los esfuerzos para apoyar las actividades emprendedoras han contribuido significativamente al bienestar económico de estas poblaciones, tanto a los individuos como a las comunidades en las que residen o de las que proceden, con impactos sociales positivos más amplios.

La PMH, a través de los microemprendimientos de las personas y familiares de migrantes, ayuda a cambiar las percepciones sociales que muchas veces son negativas sobre la migración y con prejuicios contra las comunidades migrantes, ya que crean oportunidades a través de su potencial para estimular tanto la inversión como el desarrollo del sector privado, fortaleciendo de paso el desarrollo humano y social de las personas y sus núcleos familiares afectados por situaciones de vulnerabilidad psicofísica, sociocultural y económica.

Es fundamental tener opciones para empezar una nueva vida. Por esto, la PMH proporciona la posibilidad de aprender los

fundamentos de alguna actividad económica que les permita generar ingresos, potencializando la dimensión humana, sociocultural y económica.

La PMH trabaja para que las personas migrantes, así como sus familias, cuenten con un conocimiento base sobre cómo generar ingresos a través del autoempleo. La capacitación ofrecida las orienta a conocer los instrumentos básicos relacionados con el emprendimiento y poder describir las etapas de seguimiento basadas en los resultados de iniciativas de sus negocios, tomando como punto de partida habilidades, ideas y experiencias en que confían para poder desarrollarse.

Los microemprendimientos promovidos por la PMH también pueden crear un mercado nuevo, donde no estén compitiendo con trabajadores locales. La autosuficiencia puede permitir que las poblaciones sientan que con sus emprendimientos están desarrollando un vínculo significativo para ellas y ellos mismos.

La dignidad es un factor de conformación de identidad, siendo de suma importancia para la creación de lazos socio-territoriales para las personas que migran, especialmente aquellas que sufrieron un desplazamiento forzado. Asumir personalmente responsabilidades como puede ser un microemprendimiento ayuda a que las personas se sientan identificadas por medio de valores de pertenencia, al saber que algo es suyo en este entorno nuevo. El emprendimiento es un medio para que los migrantes y familiares de migrantes consigan estabilidad financiera y autonomía pudiendo así hacerse responsables del bienestar de sus familias e, incluso, apoyar a sus comunidades. Este proyecto constituye, por lo tanto, una fuente de empleo y de proveedores de ingresos para otros miembros de la comunidad. También gracias a esto pueden crear redes con comercios y proveedores locales, clientes fuera de sus comunidades, y expandir así su negocio.

Las personas beneficiarias son parte de los cuatro grupos de poblaciones que acompaña la PMH, migrantes retornados, migrantes retornados con discapacidad física, familiares de migrantes desaparecidos y personas desplazadas por violencia. Con planes de negocio aprobados, y apoyo inicial en insumos implementan su emprendimiento y mejoran su situación económica, de esta forma trabajan para garantizar una ciudadanía inclusiva, equitativa y de calidad en las realidades locales donde viven.

Estas poblaciones históricamente han venido siendo excluidas de espacios laborales y educativos; viven también en condiciones de empobrecimiento extremo, que es agravado por la falta de acceso a bienes colectivos por parte del Estado, como salud, vivienda, además de sufrir la condición de inseguridad y violencia en muchas regiones. Los microemprendimientos son una manera de fomentar iniciativas duraderas y la protección de los derechos humanos y el trabajo seguro, con condiciones dignas de empleo.

Actuando en este contexto, a través de la red de acción directa e indirecta sobre actores y temas relacionados con la movilidad humana, especialmente con el retorno de hondureños del exterior, la PMH prioriza la escucha y orientación, el encuentro y el seguimiento, el acompañamiento y el fortalecimiento de procesos y proyectos de reconstrucción de vida después o durante las trayectorias migratorias, para reforzar la resiliencia de migrantes y sus familias y sostener esfuerzos e iniciativas de estas personas para reorganizar y reprogramar la vida y los proyectos de futuro. Por ello, desarrolla programas y proyectos, incluyendo los microemprendimientos como estrategias de empoderamiento, que nacen y se materializan a partir de la situación y de las posibilidades concretas de cada sujeto, valorando su capacidad de decisión y reacción. Con un proyecto profesionalmente riguroso en su diseño y configuración, los microemprendimientos orientados y apoyados por PMH son a la vez proyectos únicos e innovadores para el contexto en que se producen, al mismo tiempo que son viables, dentro de los límites y desde las potencialidades identificadas por los sujetos involucrados, sin prescindir de la asesoría, capacitación y seguimiento de la PMH y sus alianzas.

“Los migrantes y sus familiares son protagonistas de su historia” es un lema que describe la labor humanitaria que se realiza desde la Pastoral de Movilidad Humana, y es que desde la concepción social, humana y cristiana no puede ser de otra manera, ya que son ellos y ellas el corazón de la misión de la PMH desde sus inicios.

2. METODOLOGÍA DEL PROYECTO DE MICROEMPREDIMIENTOS

La PMH es una de las Pastorales de la Iglesia Católica que junto a su pueblo, expresa su preocupación por las diferentes realidades que los hondureños enfrentan en el proceso migratorio. Estas personas quieren iniciar y reconstruir sus vidas a través de una fuente económica que les genere ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

Por esto, la PMH desarrolló una metodología para el diseño de estrategias orientadas a promover el microemprendimiento. Esta metodología tiene carácter participativo, dado que involucra activamente a migrantes y familiares de migrantes en las diversas etapas del proceso. Esta participación se concreta mediante entrevistas, selección y capacitación a través de módulos formativos que son aplicados en el proceso del aprendizaje para el emprendimiento y, sobre todo, a través de la elaboración e implementación de un plan de negocio propio y particular, adaptado y configurado de acuerdo con las potencialidades y posibilidades, habilidades y medios de cada persona concretamente.

La PMH mediante la recepción de casos y acercamiento a los migrantes, escucha sus experiencias en la ruta migratoria y apoya psicológicamente el camino de reconstrucción personal, ya que necesitan un fortalecimiento integral que les ayude a superar las angustias y traumas vividas en el camino.

El acompañamiento en salud mental es de suma importancia en este proceso de emprendimiento, y está sumamente integrado a las capacitaciones, a los encuentros tanto de manera individual como grupal, a fin de establecer mejorías en la vida de los y las emprendedoras. Es imprescindible el cuidado de la salud mental para el éxito de cualquier proyecto o negocio de emprendimiento.

Al regresar en la experiencia de éxodo, establecido en una nueva realidad, migrantes y sus familias buscan protección e integración en el contexto ya conocido, pero que hay que readecuarse, lo que normalmente es una tarea desafiadora para personas migrantes

retornadas, particularmente las que tienen discapacidades. La PMH se hace prójima, participando y apoyando en proyectos de vida y en esfuerzos de resiliencia que valorizan la experiencia de movilidad vivida como recurso para seguir adelante.

Para los migrantes que quieren emprender, uno de los principales obstáculos para iniciar su idea de negocio es conseguir capital inicial para hacerlo realidad. Es aquí donde la PMH, brinda el apoyo monetario y formativo que ayuda a cubrir los gastos de operación: maquinaria, equipos, productos y materia prima para empezar a funcionar, además de formar, orientar y monitorear los primeros pasos en la ejecución de los proyectos. La PMH brinda a migrantes una esperanza de una vida mejor y un compromiso al desarrollo de una actividad autónoma que les genera ingresos y fortalece autoestima y socialización, a través de su propia iniciativa.

PROCESO DE SELECCIÓN DE LOS Y LAS MICRO EMPRENDEDORES/AS

En sus actividades de atención social y pastoral en la acogida, acompañamiento, apoyo y promoción de los migrantes y sus familias, la PMH se enfrenta a variadas situaciones. Las personas asistidas a veces pasan y siguen sus caminos; en otros momentos, son acogidos y monitoreados por períodos de mediano y largo plazo. En estos casos, la PMH busca, junto con las personas interesadas, soluciones a sus desafíos, que correspondan a sus expectativas y sean viables dentro del alcance y dentro de los parámetros concretos de las situaciones de todos y cada uno de ellos.

Así, desde 2015, con el apoyo de organizaciones socias, la PMH viene fortaleciendo y mejorando su desempeño con proyectos de microempresas.

Para participar en este proyecto, las personas son identificadas y seleccionadas entre las que participan en las actividades habituales del Centro de Atención al Migrante Retornado (CAMR), de la Casa de Migrante San José en Ocotepeque, de la Unión de Comités de Familiares de Migrantes Desaparecidos (UNCOMIDEH), de la Comisión Nacional de Apoyo a Migrantes Retornados con Discapacidad (CONAMIREDIS), y de acciones relacionadas con el Desplazamiento Forzado por la violencia, y en general la población meta que la PMH acompaña.

Las personas son invitadas a iniciar a través de una solicitud de acceso al proceso de selección, con el diligenciamiento del

formulario de inscripción (adjunto al final de esta guía). Con los datos recopilados, un equipo interdisciplinario y multifuncional realiza una evaluación preliminar.

A partir de los formularios recibidos y aprobados en una preselección, el proceso sigue a través de una entrevista del candidato en la que se utiliza como instrumento un estudio socioeconómico para conocerle con más profundidad. Realizada la entrevista y selección, se procede con la capacitación, como parte del plan integral de formación que consta de 8 módulos, presentados en la Parte II de esta Guía.

PASOS PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

El proceso de formación es indispensable para organizar una idea de negocio y preparar las condiciones de suceso del microemprendimiento. Formadas estas personas a través de las capacitaciones presenciales y virtuales (implementada durante la pandemia del COVID-19), que incluyen la elaboración de herramientas para la gestión del negocio, estos hombres y mujeres logran generar ideas claras para emprender. Proceden a la formulación detallada y presentan al equipo encargado de PMH, los respectivos planes de negocio, demostrando que están preparados para recibir el insumo de capital semilla que la PMH proporciona.

Los proyectos aprobados reciben los insumos para dar inicio con su negocio. La PMH sigue este proceso mediante monitoreo y seguimiento, por un periodo de un año, que incluye momentos de formación complementaria, ayuda a resolver inconvenientes que pueden surgir, cuando necesario y oportuno agrega nuevos insumos para ampliar la capacidad de gestión de los microemprendimientos y coordina la devolución de 30% del capital semilla recibido.

Los emprendedores se comprometen a devolver el 30% del capital total que se les proporciona como criterio de sostenibilidad del Proyecto. Este es un impacto positivo que ayuda a los emprendedores al buen uso de los recursos, se concientizan de que ellos pueden ayudar a otras personas en su misma circunstancia, al mismo tiempo que aprenden a trabajar con recursos de modo equilibrado y sostenible, salvaguardando siempre parte de las ganancias para invertir, protegerse en casos de imprevistos y avanzar en sus proyectos de vida y de emprendimiento.

El monitoreo es un elemento fundamental para que su negocio prospere y siga creciendo. La PMH acompaña directamente el/la emprendedor/a, el negocio en funcionamiento durante un año, por medio de visitas in loco, llamadas telefónicas, encuestas y encuentros formativos teniendo como base la necesidad de los emprendedores.

CRITERIOS DE SELECCIÓN

1. Pertenecer a uno de los grupos meta que acompaña la PMH:
 - Ser miembro de uno de los comités de familiares de migrantes desaparecidos, familiar de migrante desaparecido y ser indicado por el coordinador o identificado por uno de los miembros del equipo técnico de la PMH.
 - Ser un migrante retornado con discapacidad o familiar que participa de las actividades de la Comisión Nacional de Migrantes Retornados con Discapacidad (CONAMIREDIS) y ser indicado por la persona que preside la Junta Directiva de la CONAMIREDIS o por alguno de los miembros del equipo técnico de PMH.
 - Ser un migrante retornado que fue identificado por el equipo técnico del Centro de Atención al Migrante Retornado (CAMR) y que se encuentre registrado en la base de datos para realizar el proceso de selección para entrevistas.
 - Ser una persona desplazada por la violencia y puede ser indicado por el equipo técnico de la PMH, específicamente por la coordinación de la unidad de desplazamiento. Identificar así las personas que estén reubicadas y estables en un lugar seguro del país.
 - Ser agente de la PMH y estar vinculado a las actividades de su parroquia o comunidad.
2. Edad mínima de 18 años.
3. Estar consciente y disponible para participar con responsabilidad de todo el proceso de implementación: selección, entrevistas, estudio socioeconómico, proceso formativo, evaluaciones, condiciones favorables en salud mental y monitoreo.
4. Pasar por una evaluación y acompañamiento en salud mental individual o grupal.

SOSTENIBILIDAD

Uno de los aspectos fundamentales en la implementación de microempresas es la sostenibilidad, entendida bajo el principio de asegurar las necesidades futuras, con atención al cuidado del medioambiente, al crecimiento económico y al desarrollo social.

En la dimensión del cuidado con la casa común se abordará en línea transversal en los momentos de capacitación y acompañamiento en salud mental, por medio de la optimización de recursos materiales, economía de energía y de espacios de producción, en base a la teoría del Reciclar, Reducir, Reutilizar, Recuperar, Reparar (metodología de las 5 “R”) y contando con fundamentos de la doctrina social de la iglesia en el documento *Laudato Si*, en el cuidado con el medio ambiente, que está enlazado con el desarrollo social, económico y ambiental.

En el crecimiento económico, la sostenibilidad está vinculada a la gestión de devolver 30% del capital inicial recibido. Este ejercicio, es un proceso educativo, del cual los beneficiarios establecen un compromiso en favor de los demás y aseguran el éxito en sus negocios. Este valor regresado a una cuenta específica contribuye al mantenimiento del programa de apoyo, el financiamiento para otras personas migrantes que necesitan y al incremento de elementos novedosos en las capacitaciones.

El desarrollo social de este proyecto de microempresas es un horizonte de oportunidades. Hay experiencias donde las personas beneficiarias que llevan con responsabilidad sus negocios han sido espacios de generación de empleos. Sus negocios han prosperado y se han expandido, creando una cadena de emprendedores que traen diferentes oportunidades en el mundo del mercado.

Para cumplir su misión, en particular para lograr éxito y sostener las acciones de medios de vida junto a personas migrantes y familiares en situación de vulnerabilidad, la PMH gestiona recursos económicos con organizaciones nacionales, internacionales mediante presentación de proyectos para este fin. Además del financiamiento, se comparte saberes y experiencias a fin de apoyar a las personas en movilidad.

En el área administrativa contable la PMH trabaja bajo controles internos, lo que le permite generar información confiable, oportuna y transparente. Hace la rendición de cuentas a sus donantes y organizaciones internas, tales como el Servicio de Administración

de Rentas (SAR), la Secretaría de Finanzas y la Alcaldía Municipal. Además, hace auditorias periódicas, de acuerdo con las exigencias y posibilidades de los proyectos que administra.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Botega, T. (2022). *Migrantes retornados con discapacidad: vulnerabilidades y caminos hacia la reintegración*. Brasilia: CSEM & Tegucigalpa: fLACSO. Obtenido de: https://www.csem.org.br/wp-content/uploads/2022/05/Ebook_PMH-y-Retornados-con-Discapacidad_Honduras_2022_Final1.pdf.
- Botega, T. (2020). ¿Cómo puedo yo apoyarte a dar el siguiente paso?” un análisis sobre migraciones y agency en la frontera. In: Botega, T.; Dutra, D.; Cunha, I. B. (Orgs.) (2020). *MOVILIDAD EN LA FRONTERA Tijuana como espacio de (re)construcción de la vida*. Brasilia: CSEM, p. 205-228. Obtenido de: https://www.csem.org.br/wp-content/uploads/2021/02/MOVILIDAD_EN_LA_FRONTERA_2020_EBOOK.pdf.
- Código de trabajo de Honduras. (s.f.). Obtenido de: [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8A0B01FDABFCFC-B105257E1F006E1280/\\$FILE/Labour_code_honduras.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8A0B01FDABFCFC-B105257E1F006E1280/$FILE/Labour_code_honduras.pdf).
- Congreso Nacional de Honduras (s.f.). Código de Comercio. Norma ° 73-50. Obtenido de Código Mercantil : <https://honduras.eregulations.org/media/codigo%20del%20comercio.pdf>.
- COURSE HERO. *La empresa mercantil*. Obtenido de: *La Empresa Mercantil y sus Elementos.pptx*. Obtenido de: www.coursehero.com/file/94322976/La-Empresa-Mercantil-y-sus-Elementospptx.
- CSEM – CENTRO SCALABRINIANO DE ESTUDOS MIGRATÓRIOS (2015). *El protagonismo de los/las migrantes y refugiados/as*. Obtenido de <https://www.csem.org.br/wp-content/uploads/2020/01/N%C3%B3cleo-Duro-de-los-Estudios-e-Investigaciones-del-CSEM.pdf>.
- Durand, J. (2020). Migrantes Desarraigados. Mesoamérica laboratorio migrante. In: Botega, T.; Dutra, D.; Cunha, I. B. (Orgs.) (2020). *MOVILIDAD EN LA FRONTERA Tijuana como espacio de (re)construcción de la vida*. Brasilia: CSEM, p. 19-70. Obtenido de: https://www.csem.org.br/wp-content/uploads/2021/02/MOVILIDAD_EN_LA_FRONTERA_2020_EBOOK.pdf.
- Fernandez, V. *Cómo Iniciar No Una Sino 100 Ideas de Negocio*. Obtenido de: <https://pt.scribd.com/document/510885369/Como-Iniciar-No-Una-Sino-100-Ideas-de-Negocio>.
- Mi Empresa (s.f.). *¿Como usar Mi Empresa en Línea?* Obtenido de: <https://www.miempresaanlinea.org/>.

- OIM. *Guía para la atención psicosocial a personas migrantes en Mesoamérica*. 2019. Obtenido en: <https://pt.scribd.com/document/434140397/Guia-Atencion-Psicosocial>.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD (03.06.2022). *Por qué la salud mental debe ser una prioridad al adoptar medidas relacionadas con el cambio climático*. Obtenido de: <https://www.who.int/es/news/item/03-06-2022-why-mental-health-is-a-priority-for-action-on-climate-change>.
- Pineda, L. H. (2015). *Gerencia Empresarial. Un Nuevo Enfoque*. Obtenido de: <https://biblioteca.ssf.gob.sv/materiales.php?idobra=4188&q=>.
- Ruelas Barajas, E. (s.f.). La medicina y las ciencias de la complejidad. Obtenido de: https://www.researchgate.net/publication/317161973_La_medicina_y_las_ciencias_de_la_complejidad.
- SODIAR. Guion de Plan de Negocio. Obtenido de https://www.sodiar.es/wp-content/uploads/2016/01/sodiar.guion_plan_negocio.pdf.
- SOLARISWEB (11.02.2018). Guia práctico para montar um plano de negócio. Obtenido de: <https://www.solarisweb.app/guia-pratico-para-montar-um-plano-de-negocio/>.
- PMH. (2020-2026). *PLAN ESTRATÉGICO DE LA PASTORAL DE MOVILIDAD HUMANA (PMH)*. Tegucigalpa Honduras.
- Web, M. M.-D. (2021). *Observatorio consular y migratorio de Honduras CONMIGHO*. Obtenido de: <https://conmigho.hn/direccion-general-de-proteccion-al-hondureno-migrante/>.

PARTE II
MÓDULOS
FORMATIVOS

Estos Módulos son una herramienta práctica, enfocada en términos de emprendimientos. Ayuda a organizar ideas y desarrollar un plan para la creación de un negocio. Al culminar el proceso cada participante evalúa si tiene el potencial y posee las características de un/una emprendedor/a.

Este material está organizado en ocho secciones, en donde se explican los componentes que hacen parte del plan de negocio que todo emprendedor debe considerar. Tres pasos resumen este proceso:

- Consolidar su idea de negocio.
- Traducir la idea de negocio en un plan de negocio.
- Evaluar si está listo para iniciar un negocio

Los módulos que siguen presentan los contenidos y las principales herramientas para la ejecución del programa. Se llevan a cabo a través de actividades lúdicas, trabajo grupal y diálogo para compartir saberes de todos y todas las participantes. De este modo, se construye el conocimiento de los conceptos básicos de microemprendimiento y sobre lo que es ser emprendedor.

De esta manera desarrollamos un diagnóstico de conocimientos básicos, que permite poner las bases para la elaboración del plan de negocio que es el resultado final del curso de formación, sobre el cual el equipo responsable evalúa la posibilidad de participación en el proyecto, con la asignación del capital semilla.

MÓDULO I

Salud Mental para Emprendedores y Espíritu de Emprendedor



Salud Mental

SALUD MENTAL, CLAVE EN UN EMPRENDIMIENTO

Para la Pastoral de Movilidad Humana es muy importante el cuidado de la salud mental de toda la población a la que se le brinda apoyo y acompañamiento, y en esta parte de la Guía de emprendimiento se explica de manera práctica porqué es importante el apoyo psicosocial y el cuidado de la salud mental para el éxito de cualquier proyecto o negocio de emprendimiento que se decida llevar a cabo, ya sea de manera personal o familiar.

¿A QUÉ SE REFIERE EL APOYO PSICOSOCIAL?

Se entiende como “el proceso sistemático de acompañamiento personal, familiar y comunitario, que busca restablecer la integridad emocional de las personas, así como de sus redes sociales. Dicho proceso involucra distintos perfiles profesionales y contempla todos aquellos servicios relacionados con reducir o disminuir el deterioro emocional de las personas que han sido víctimas de la violación de sus derechos” (OIM. Guía para la atención psicosocial a personas migrantes en Mesoamérica, 2018, p. 16).

El acompañamiento psicosocial es un enfoque de trabajo integral que utiliza la PMH para caminar con los/las migrantes y sus familias, ubicándolos/las en el centro del proceso y respetando su desarrollo histórico, político, cultural y religioso. Este tipo de acompañamiento se puede llevar a cabo a nivel personal, a nivel familiar, y también a nivel colectivo como en el caso del acompañamiento que se brinda hacia los comités de familiares de migrantes desaparecidos, ó la Comisión de Apoyo que existen en los comités de personas migrantes retornadas con discapacidad.

El acompañamiento psicosocial sirve de mucho, tanto a la PMH como a las familias, porque a partir de aquí se puede caminar juntos y juntas para alcanzar propósitos colectivos que en muchos casos satisfacen necesidades que presentan las familias a las que asistimos.

El acompañamiento psicosocial que la PMH presta a las familias pretende potenciar y desarrollar las habilidades que cada persona tiene, porque el sueño de la PMH y de los comités es que cada persona y cada familia sean protagonistas de su propia historia.

¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DEL ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL?

1. Fortalecer emocional y psicológicamente a las familias y a los comités para alcanzar los propósitos por los cuales se han juntado a través del emprendimiento.
2. Empoderar a las familias y a los comités a través del emprendimiento familiar.
3. Instalar capacidades de acompañamiento mutuo entre las familias de los comités a través del emprendimiento.

¿DE QUÉ FORMA SE BRINDA EL ACOMPAÑAMIENTO PSICOSOCIAL?

Existen múltiples plataformas de acompañamiento psicosocial desde la PMH, a continuación, listaremos, apenas las más comunes.

1. Procesos de acompañamiento psicosociales grupales y procesos de formación de acompañantes: De manera constante se realizan procesos grupales con fines psicosociales, principalmente con el objetivo de fortalecer y movilizar los recursos personales y sociales de las familias. Si bien es cierto, estos procesos colectivos se realizan en el marco del acompañamiento de la organización, vale aclarar, que se invita y promueve dentro de los colectivos de migrantes y sus familiares, asumir también responsabilidades en aspectos logísticos, administrativos y formativos, esto con el objetivo de generar mayor independencia y autonomía a lo interno de los mismos, para que puedan hacer réplica de los aprendizajes.
2. Visitas domiciliarias y acompañamiento en momentos específicos: Procesos que se pueden dar a nivel individual, familiar y colectivo. Así mismo, estos espacios se pueden dar, ya sea por la petición de los migrantes y sus familias o porque los colectivos han identificado alguna necesidad de acompañamiento.
3. Formación para la incidencia política y acompañamiento en procesos psico jurídicos: componentes que van de la mano y tienen mucho que ver con la capacidad de los colectivos para la defensa de sus derechos.

IMPORTANCIA DE LA SALUD MENTAL PARA EL ÉXITO DEL EMPRENDIMIENTO

Para la Organización Mundial de la Salud, la salud mental se define como un estado de bienestar en el cual el individuo es consciente de sus propias capacidades, puede afrontar las tensiones normales de la vida, puede trabajar de forma productiva y fructífera y es capaz de hacer una contribución a su comunidad.

Desde una perspectiva transcultural, se entiende la salud mental como un concepto que trasciende la noción de “ausencia de trastornos mentales”. Involucra las dimensiones física, psicológica, social

y cultural, reconociendo cómo los acontecimientos que ocurren en cualquiera de estas dimensiones impactan la salud de las personas en los ámbitos individual, familiar y comunitario.

La salud mental es fundamental para el éxito de cualquier proyecto en la vida de una persona. Sin salud mental no se puede tener salud física y se descuidan absolutamente todos los aspectos de la vida que rodean a una persona. Si no se tiene salud mental se descuidan las relaciones interpersonales, familiares y sociales.

¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DE BRINDAR APOYO EN SALUD MENTAL?

1. Reducir el malestar emocional y la perturbación física.
2. Promover mecanismos de afrontamiento más adaptativos y saludables.
3. Fortalecer las redes de apoyo de la persona, acercándole a su familia, comunidad y otros grupos sociales.

¿DE QUÉ FORMA SE PUEDE SOLICITAR APOYO EN SALUD MENTAL A LA PMH?

A través del comité al que se pertenece u organización comunitaria a la que estemos afiliados o afiliadas, por llamada telefónica con acompañantes, por llamada telefónica o mensajes a los psicólogos o psicólogas de la PMH.

En muchas ocasiones también, son los colectivos, quienes funcionan como identificadores activos de necesidades en salud mental de las familias, ya que a través de los espacios colectivos o de las visitas en los domicilios de las familias, se pueden hacer evidentes algunas señales indicativas de la necesidad de apoyo en salud mental.

¿DE QUÉ FORMA SE PUEDE RECIBIR APOYO EN SALUD MENTAL DE PARTE DE LA PMH?

En la medida de lo posible, la atención se realiza de manera presencial, ya sea en el hogar de la persona o las familias, o en lugares

que cumplen los requerimientos mínimos para brindar una atención psicológica (seguridad, privacidad, tranquilidad, ausencia de distractores, etc.). Sin embargo, en los últimos años, se ha comenzado a utilizar una nueva modalidad, la virtual, ya que en medio de la pandemia Covid-19, las atenciones presenciales se dificultaban de gran manera, y hoy en día, esta virtualidad se ha convertido en un recurso que rompe las barreras de la distancia y permite brindar atenciones de calidad a través de un dispositivo móvil.

EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR

Joseph Schumpeter y Howard Stevenson, profesores, economistas y emprendedores reconocidos a nivel internacional, explican el espíritu emprendedor como “la voluntad de transformar las condiciones existentes, de superar obstáculos y romper con las rutinas, de ir contra la corriente y crear cosas nuevas atreviéndose a lanzarse a lo desconocido” (Fernández, V. *Cómo Iniciar No Una Sino 100 Ideas de Negocio*).

Ambos afirman, que son estas invenciones e innovaciones la clave del crecimiento económico de los emprendedores.

Ahora bien, como parte de este espíritu, existen ciertas características y habilidades que debe también tener un emprendedor, quizás algunas de las más importantes y, por tanto, reforzadas en los procesos de formación desde la PMH, son:

1. *Realizar una adecuada gestión del estrés.* Habilidad que permite al emprendedor hacer frente a los desafíos naturales de iniciar un negocio, a las dificultades y muchas veces, al no cumplimiento de sus metas o expectativas. Además de esto, una adecuada gestión del estrés permitirá mantener una actitud de perseverancia, es decir, un constante esfuerzo para alcanzar las metas propuestas.
2. *Ser organizado.* Ya que no hay una buena administración sin una adecuada organización, esta es una de las habilidades que más se fortalece a lo largo del proceso de capacitación, de igual manera, se constituye como uno de los componentes que se vigilan de manera constante en los ciclos de monitoreo.
3. *Brindar una atención con calidad y calidez.* Esto bajo la premisa de que una adecuada atención atraerá siempre al

mercado, es decir, entre mayor sea la atención, más atraído será el mercado.

4. *Mantener una comunicación asertiva.* Con clientes, proveedores, colaboradores y todos aquellos que se vinculen de alguna manera con el negocio emprendido.

¿QUÉ IMPLICA EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR?

Supone insatisfacción con el actual estado de cosas y conciencia de hacer las cosas de otra manera. La innovación es el producto de algunas de las siguientes situaciones.

1. Acontecimientos, fracasos o éxitos inesperados.
2. Incongruencia entre lo que se pensó y la realidad.
3. Procesos y tareas necesitados de mejoras.
4. Cambios en el mercado o en la estructura de la industria.
5. Cambios demográficos.
6. Adquisición de nuevos conocimientos.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Dividir a las y los participantes en grupos de 4 integrantes cada uno. Se les facilita papelógrafo y marcadores, y se les indica que nombren a una persona que sea quien coordine y comparta posteriormente el trabajo realizado por el equipo.

Se le asigna a cada grupo un cuestionario sobre preguntas que tienen que ver con salud mental individual, familiar y colectiva; el cual deben responder desde una modalidad horizontal entre pares a fin de tomar en cuenta y validar la experiencia de vida de cada miembro.

Para responder el cuestionario tendrán un tiempo de 40 minutos y 10 minutos para hacer su presentación en modalidad de plenaria.

Después de escuchar en plenaria las participaciones de cada equipo se construye un análisis colaborativo a nivel colectivo y se invita a las y los participantes a construir la ruta del emprendimiento exitoso con salud mental. Para esto se les dota a las y los participantes de los materiales necesarios para la construcción de la ruta, desde donde se hará énfasis en el apoyo social y familiar, los mecanismos sanos de afrontamiento, asertividad, ejercicio físico, salud del sueño, alimentación sana, entre otros. Para esto tendrán un tiempo estipulado de 40 minutos.

Finalmente se presenta y se valida la dicha ruta. Se invita a las y los participantes a apropiarse de ella para el desempeño exitoso de sus futuros emprendimientos.

“Para tener éxito, hay que tener el corazón en su negocio, y su negocio en su corazón.”

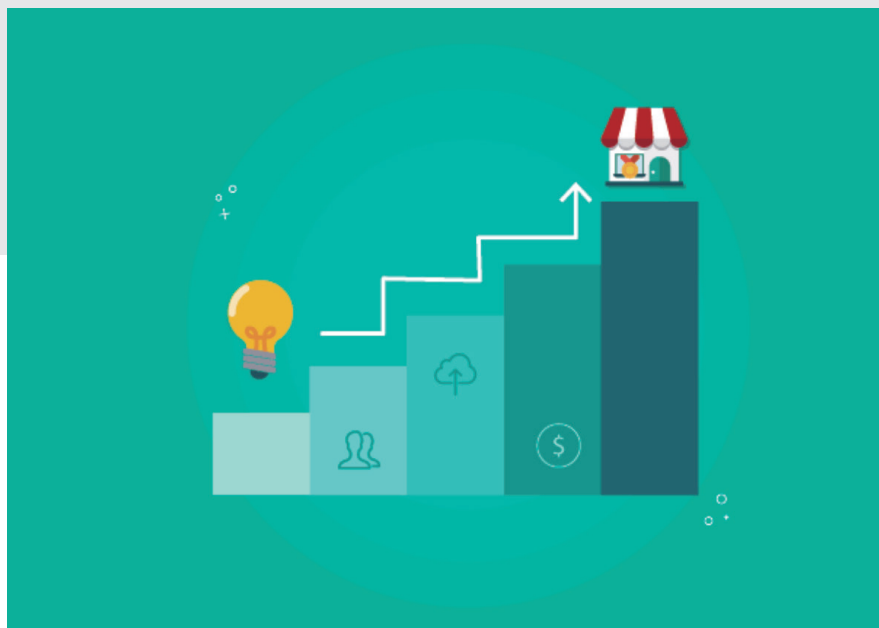
Thomas J. Watson

Notas

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue lines, similar to notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

MÓDULO 2

Qué es una Empresa y qué es Ser Emprendedor/a



¿QUÉ ES UNA EMPRESA?

Concepto Socio Político

“Se entiende por empresa mercantil, el conjunto coordinado de trabajo, de elementos materiales y valores incorpóreos, para ofrecer al público, con propósito de lucro y de manera sistemática bienes o servicios” (Course Hero. *La Empresa Mercantil y sus Elementos*).

Concepto Económico

La empresa es la unidad económica y jurídica en la cual se agrupan y coordinan los factores humanos y materiales de la actividad económica.

FACTORES DE UNA EMPRESA

Es sumamente conveniente tener un conocimiento general de una empresa para lo cual hay que considerar tres factores básicos que son:

- a)** Actividades funcionales: cuya importancia selectiva varía con el tiempo por la influencia de muchos factores internos y externos; a estas actividades se les conoce con el nombre de proceso administrativo.
- b)** Recursos financieros: sin los cuales no podrían poner en práctica las actividades funcionales; estos recursos deben ser más o menos elásticos.
- c)** Personas: que son las que en definitiva dirigen y hacen funcionar la empresa ya sea planificando, organizando, dirigiendo o controlando las diferentes actividades.

¿QUÉ ES Y QUÉ NO ES EMPRENDER?

Hay que reflexionar sobre ciertos aspectos que nadie cuenta acerca del emprendimiento, y hay que saber bien:

- a)** Enfrentar cierta presión social y familiar: al inicio vivirás situaciones donde te pregunten acerca de tu iniciativa emprendedora y todavía no podrás presumir de grandes resultados a pesar de haber invertido capital económico y todo tu esfuerzo ¡Tómalo con calma, así son los inicios, pero quien siembra recoge!
- b)** Tu economía se tambalea: económicamente puede que no veas en el corto plazo tu inversión retornada, sin embargo, al mismo tiempo deberás seguir afrontando los gastos fijos de tu negocio, como agua, luz, gas, internet. Como veremos a lo largo de esta guía es muy importante iniciar tu emprendimiento con certeza y seguridad de las obligaciones que deberás afrontar, por eso te ayudaremos a definir tu idea de negocio para que puedas emprender con toda seguridad y éxito.
- c)** Momentos de dudas: el emprendimiento te puede llevar a tener momentos de debilidad en donde te cuestiones si lo estás haciendo bien, si es buena idea. En estas situaciones recomendamos que revises nuevamente tus notas y la viabilidad

de tus planteamientos, así como si tu voz interior te dice que lo estás haciendo bien ¡Continúa y no tires la toalla!

- d) La conciliación de tu negocio con tu vida personal: podrías llegar a situaciones en las que parece que la esfera emprendedora está peleada con la personal y familiar, incluso puede llegar a pensar que la única salida es tener que sacrificar tu tiempo familiar para poder emprender y te preguntarás ¿Se puede ser emprendedor y al mismo tiempo tener una vida privada plena? ¡Claro que sí!
- e) Emprender es ser responsable con el medio ambiente de tu negocio: querer emprender y hacer realidad tu idea de negocio implica ser también responsable con tu negocio ¿A qué nos referimos? A emprender tratando de reducir al máximo el impacto negativo que pueda generarse de la operación de tu negocio hacia el medio ambiente. Por ejemplo: ¡Reduce el consumo de agua!, ¡Ahorro energético!, ¡Recicla!, ¡Reduce el uso de papel!, ¡Disminuye el uso de materiales de un solo uso!
- f) Ambiente Organizacional para el Espíritu Emprendedor: para fomentar el espíritu emprendedor es necesario tomar medidas organizacionales especiales. La esencia del espíritu emprendedor es la innovación.

Guiford Pinchot establece una distinción entre emprendedor interno y emprendedor; un emprendedor interno es la persona que fija su atención en la innovación y la creatividad y transforma un sueño en idea, en un negocio rentable operando dentro del ámbito organizacional. El emprendedor, hace lo mismo, pero fuera de la organización; posee la capacidad de percibir una oportunidad, de obtener capital y otros insumos para poner en práctica una operación; están dispuestos a correr riesgos personales de éxito o fracaso.

¿Cuáles son los requisitos más importantes que debe cumplir un emprendedor?

- Seguridad de sí mismo.
- Disposición para trabajar intensamente.
- Experiencia en el producto.
- Sólidos conocimientos generales.
- Algo de dinero para comenzar.

COMPETENCIAS CLAVE QUE DEBE TENER UN EMPRENDEDOR

Si estás pensando en seguir el camino de quien hace emprendimiento estas son las habilidades necesarias para convertirte conseguir tu meta, ¡aplícalas y convierte tu sueño en realidad!

1. Tener conocimientos sobre gestión de negocios sin importar en qué rumbo quieres incursionar, debes contar con conocimientos básicos sobre cómo se maneja el mundo de los negocios.
2. Tener ganas de lograr grandes cosas. Para forjarte un espíritu emprendedor debes tener la determinación de querer llegar lo más lejos posible.
3. Tener coraje. Para que la gente que te rodea crea en ti y en tus proyectos debes demostrar ser una persona valiente.
4. Ser competente. Los profesionales que están a la cabeza de las empresas nunca dejan de formarse a fin de convertirse cada vez más competentes para desempeñar su rol.
5. Saber relativizar y negociar. En el mundo real, las cosas no son blancas o negras por lo que hay que saber relativizar los problemas y negociar para encontrar posibles soluciones.
6. Motivar a los que te rodean. Algunas personas tienen la especial habilidad de contagiar su entusiasmo y ganas de progresar a todo el equipo que tienen a su cargo.

Es necesario que pienses y construyas las estrategias adecuadas para poner en marcha tu idea de negocio de forma exitosa y sostenible en el tiempo.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Utilizamos para este módulo trabajo grupal y construcción de conceptos básicos de emprendimiento, de manera a desarrollar un diagnóstico de conocimientos básicos.

Actividad lúdica: se recomienda formar 3 grupos de 10 personas cada uno e indicarles que hagan una lluvia de ideas sobre qué es y que no es ser un emprendedor, o errores que cometemos al ser emprendedores. Una vez que hayan llevado a cabo la discusión de manera horizontal entre pares se les pide compartir en plenaria los resultados del trabajo en equipo, cada equipo tendrá un tiempo de 5 minutos a cada uno para que puedan compartir con el resto de las y los participantes.

Una vez finalizada la actividad, el facilitador explicará paso a paso el módulo.

Para concluir este Módulo los participantes reciben explicaciones para empezar a pensar su Plan de Negocio, a partir del Guión adjunto, preparando así el Módulo 4.

“No faltan oportunidades para que vivas de la manera que deseas. Lo que falta es la voluntad de dar el primer paso.”

Wayne Dyer, psicólogo

ANEXO

Guión para Empezar a Pensar un Plan de Negocio

1. Escribes un resumen ejecutivo de tu plan de negocio: resumen de la idea de negocio que quieres desarrollar; productos que serán comercializados; breve presentación de quienes trabajarán en el negocio con habilidades y actitudes reconocidas; y adónde quieres llegar: el objetivo final.

Es importante que este resumen sea claro y directo, condensando ideas en unos pocos párrafos.

2. Realice un análisis sólido del mercado: identifique y analice brevemente las oportunidades y amenazas respecto a este tipo de actividad en el entorno en el que pretende desarrollar tu negocio. Es el momento de recopilar informaciones que marcarán la diferencia en el futuro.

Para hacerlo más fácil, este gran entorno debe dividirse en dos bloques principales: el macroentorno y el entorno de tareas.

- 2.1 Macroentorno del emprendimiento: son las condiciones políticas y legales que pueden limitar el negocio; la situación económica de la región; los tipos de tecnología que pueden ayudar al negocio y las tendencias del mercado.

- 2.2 Entorno de tareas: identificar los principales competidores que ya operan en el entorno; cuál es el perfil de los clientes que vas a buscar (edad, sexo, educación, clase social); si hay proveedores y dónde están ubicados; y, saber cuáles son los organismos reguladores y de apoyo como sindicatos, asociaciones con los que deberás relacionarte.

3. Establezca una buena estrategia de marketing: este tercer paso es definir cómo administrará sus diversos recursos para aprovechar las oportunidades existentes. Para ello presta atención a los 4P's – Producto que venderás; Precio que practicarás teniendo en cuenta tus gastos, lo que practica la competencia

y el valor percibido por los clientes; Plaza - el lugar donde venderás; y Promoción, es decir, cómo vas a atraer clientes.

4. Defina tu plan operativo: a) recursos humanos: cuántas personas se necesitarán, cuáles son sus funciones y actividades clave; b) recursos materiales: qué equipo se necesitará para realizar las tareas diarias (computadoras, vehículos, suministros de oficina, etc.); c) espacio físico - qué espacio se requerirá para instalar el nuevo negocio, cuál será la disposición del inmueble y cómo influye esto en la productividad.
5. Crees una proyección financiera realista: es para evaluar si el negocio puede ser realmente rentable y cumple con las expectativas iniciales. Veas los subtemas principales: valor necesario para comenzar; especificación de costos fijos y variables y proyecciones financieras a corto, mediano y largo plazo.

Notas

[illegible]

MÓDULO 3

Microempresa y enfoque de la Teoría Administrativa de la Microempresa



ELEMENTOS DE LA EMPRESA

Establecimiento: es la base física de la empresa; es el local en que habitualmente se atienden los negocios que constituyen la actividad propia de la organización. Es necesario hacer mención que el establecimiento no es esencial para la existencia de la empresa.

Nombre comercial: el nombre comercial es el signo distintivo de la empresa.

La muestra: es un signo material del establecimiento o de las mercancías. Sirve para diferenciar una negociación o empresa de otra y atraer sobre ella o sobre sus productos, la atención del público.

La marca: es una señal externa usada por los comerciantes para distinguir los productos elaborados por ellos, los vendidos y los distribuidos.

Las patentes de invención: quien haya obtenido una patente de invención tiene derecho exclusivo a explotar el perfeccionamiento, modelo o dibujo que ampare por el tiempo que en aquellas se determine.

ELEMENTO SUBJETIVO DE LA EMPRESA

El elemento subjetivo de la empresa es el emprendedor. El Código de Comercio utiliza este el término de comerciante, y en su artículo 2 dice sobre comerciantes:

Comerciante individual: es quien, como titular de una empresa mercantil profesionalmente, con publicidad suficiente, actos de comercio; éstos son los que tienen por explotar, transferir o liquidar una empresa o los que le sean análogos.

Empresario social: es constituida en forma mercantil.

Podemos llegar a las siguientes conclusiones: “el dueño de la empresa es el propietario de dicho bien mueble y que puede no ser empresario; y el titular de esta, que es quien la explota en su propio beneficio, que puede no ser dueño; pero siempre es empresario.

MICROEMPRESA

“Aquella unidad permanente de producción de bienes o servicios en la que no hay separación de trabajo y capital; y una parte importante de las actividades del proceso de producción son realizadas con herramientas por operarios que en su mayoría ejecutan más de una de ellas”.

La microempresa está comprendida generalmente por personas de escasos ingresos. Estas iniciativas llamadas microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar.

Habilidades y destrezas con las que se cuentan

Antes de decidirse a iniciar su propio negocio, una persona debe evaluar, reconocer y reflexionar si está listo o no para dirigir su propio negocio. El éxito de su negocio dependerá de sus capacidades

empresariales (características, situación y habilidades personales) y su compromiso con el entorno y la comunidad. La persona debe considerar cuáles de sus características necesita mejorar y luego tratar de cambiar su situación y habilidades.

CARACTERÍSTICAS PERSONALES Y SU SITUACIÓN

Compromiso

Para que su negocio sea una realidad y tenga éxito, usted debe mostrar compromiso. El compromiso significa que usted está dispuesto a poner su negocio antes de casi todo lo demás. ¿Quiere estar en los negocios durante mucho tiempo?, ¿Puede usted dedicar la mayor parte de su tiempo y esfuerzos a su negocio?

Motivación

Es más probable que su negocio tenga éxito si usted está muy motivado a probar su idea de negocio, crear riqueza y hacer que su dinero trabaje por usted. ¿Sabe usted claramente por qué quiere tener su propio negocio?

La toma de riesgos

No existe ninguna idea de negocio que sea totalmente segura. Siempre se corre el riesgo del fracaso. ¿Está preparado para tomar riesgos?, ¿Está dispuesto a arriesgar su dinero para invertir en su negocio?

La toma de decisiones

Usted está a cargo de su negocio, lo que significa que tiene que tomar decisiones que pueden conducir al éxito o al fracaso. Las decisiones importantes no se pueden posponer o trasladar a otra persona. ¿Puede tomar decisiones difíciles por sí mismo?

Resolución de problema

Dirigir su propio negocio requiere que usted sea capaz de resolver problemas. ¿Tiene usted la capacidad de llegar a la causa raíz de los problemas y solucionarlos de manera creativa?

Orientación hacia los objetivos

Una característica que diferencia a un emprendedor de un empleado es la capacidad de desarrollar y alcanzar objetivos, usted debe poder imaginar hacia dónde se dirige su negocio y ver el panorama general, en lugar de centrarse sólo en detalles menores. ¿Ha establecido una visión y un objetivo para su empresa?

Apoyo social

Dirigir su negocio requerirá de mucho tiempo y esfuerzo. Es importante contar con el apoyo adecuado de la familia, los amigos y otra gente de negocios.

¿Tiene usted una red social de personas y organizaciones que le apoyarán en la realización de su sueño?

Situación financiera

El acceso a los recursos financieros es importante para iniciar su negocio. ¿Ha reservado dinero para empezar su negocio? Si necesita de fondos adicionales ¿Tiene amigos o familiares con la voluntad y capacidad de prestarle dinero, o utilizar sus bienes como garantía para que una entidad financiera le otorgue a usted un préstamo? ¿Tiene usted un historial crediticio de ahorros con una institución financiera que ofrezca préstamos a nuevos negocios?

Es necesario identificar las áreas de fortalezas y las que se deben mejorar, de esa manera realizar una autoevaluación.

Ventajas de la Microempresa

- Al igual que la pequeña y mediana empresa es una fuente generadora de empleos.
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida.
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado.

Desventajas de la microempresa

- Utilizan tecnología ya superada.
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente.

- Dificultad de acceso a crédito.
- La producción en general va encaminada solamente al mercado interno.

ENFOQUE DE LA TEORÍA ADMINISTRATIVA DE LA MICROEMPRESA

El objetivo de la microempresa no es la maximización de la ganancia, sino que la racionalidad del microempresario es diferente; es la necesidad de un trabajo que no encuentra de otra manera, y la urgencia de un ingreso lo que lo convierte en pequeño empresario; ello lo ubica en el comportamiento de una economía informal, con criterios, incentivos y estímulos diferentes.

Si se pudiera definir una característica básica de la administración, de acuerdo con el tamaño de la organización, seguramente la de la empresa grande sería la del desarrollo tecnológico, en la mediana el desarrollo de personal, en la pequeña la comercialización y la microempresa tendría una administración de supervivencia; pero es ahí en donde entra el reto de un administrador de pequeña empresa: Elevarla a niveles de productividad y rentabilidad propias de las otras empresas.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Actividades lúdicas:

- Hacer un círculo con todo el grupo y hacer una dinámica de elementos y roles que necesita una empresa para su conformación.
- Árbol de frutas: Conformar grupos de 5 o 8 personas una vez dividido los grupos. Solicitar que dibujen en un rota folio un árbol grande, deben representar con papel de colores, hacer espinas que debe ir representado los obstáculos para alcanzar las metas. Con las frutas deben reflejar cuáles son sus metas, en el tronco deberán escribirse quienes son sus fortalezas para alcanzar sus metas, ejemplo Dios, familia, amigos etc. en las hojas deberá plasmar cuales son los recursos con los que cuenta.
- Dinámica energizante: Bolita de valores – armar un círculo en la cual deberá de pasar una bolita con un nudo humano entrelazado entre las manos, utilizar el cronómetro en cuanto tiempo logra dar la vuelta, deberá permitírsele al grupo realizarlo en 3 oportunidades superando el tiempo cada una.

Al finalizar, el facilitador se tomará un tiempo para explicar paso a paso los elementos básicos.

“Para tener éxito, tu deseo de éxito debe ser mayor que tu miedo al fracaso.”

Bill Cosby, comediante, músico y autor

Notas

[illegible]

Notas

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue lines, similar to standard notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

MÓDULO 4

Estructura de la Administración de Microempresas creando una Empresa Propia y el Plan de Negocios



ESTRUCTURA DE LA ADMINISTRACIÓN DE MICROEMPRESAS

La administración de microempresas no cumple con todos los postulados y principios de la administración de empresas, como la imposibilidad de alcanzar economías de escala, la ausencia de división social de trabajo y la poca división técnica con su consecuencia de mínima especialización, la falta de delegación y la mínima descentralización.

- Modelo de formación integral.
- Formación humana.
- Conocimientos del entorno.
- Gestión.
- Mercadeo.

CREANDO UNA EMPRESA PROPIA

En Honduras cualquiera puede crear su fuente de trabajo; es necesario tener en cuenta factores como:

- a) Un producto o servicio (o, aunque sea una idea).
- b) Tener cierto conocimiento del tipo de negocio que se intenta comenzar.
- c) Un plan comercial.
- d) Dinero (y si no, para eso están las instituciones de crédito).
- e) Conocerse a sí mismo.

PLAN DE NEGOCIO

Si estás pensando en emprender y ponerte al frente de un nuevo negocio, hay que pensar y planear: ¿Te has preguntado cuáles son las habilidades de emprendedor exitoso?

Todos los grandes emprendedores de nuestro tiempo como Mark Zuckerberg, Steve Jobs o Bill Gates tienen en común rasgos que los hacen únicos y creativos. Sin embargo, también debieron incorporar conocimientos y herramientas para convertir sus innovadoras ideas en realidad. Aquí hemos preparado una guía para que sepas cómo conseguir tu sueño.

Si estás pensando en emprender y ponerte al frente de un nuevo negocio, ahora que ya conoces tus habilidades, puedes hacer nuevos pasos.

Es momento de prepararte a decidir y poner todo por escrito:

Cuando llegue el momento de documentar tus brillantes ideas y estrategias para tu nueva empresa, sigue esta guía de etapas para que el proceso sea fácil y divertido.

Antes de que empieces a elaborar tu plan de negocios, es importante que tengas claro tú propósito. Los empresarios necesitan un plan por tres motivos: Para obtener financiamiento, para atraer inversionistas y para guiar los esfuerzos de tus equipos.

Los prestamistas querrán saber cómo piensas devolverles el dinero. Por su parte, los inversionistas querrán saber cómo hará tu

empresa para cuadruplicar tus inversiones. Igualmente, tus empleados (o solo tú) utilizarán el plan para guiar a la empresa en sus actividades.

Es necesario elaborar un plan de negocio para ayudarlo a:

- Decidir si debe iniciar su negocio o no.
- Iniciar un negocio cambiará su vida por completo, por lo tanto, es necesario asegurarse de que usted, está tomando la decisión correcta. El plan de negocio le ayudará a evaluar si iniciar un negocio es la decisión correcta o no.
- Organizar sus ideas para visualizar cómo iniciar y administrar su negocio de la mejor manera posible.
- El plan de negocio sigue una secuencia estándar de temas relevantes que ayudarán a visualizar el camino a seguir.
- Presentar su plan de negocio a los inversionistas o a una institución de crédito, tal como un banco o una institución de microfinanzas, para obtener un préstamo. Indicaciones de buen uso y manejo del préstamo.

Al elaborar el plan de negocio usted mismo, podrá responder a la mayoría de las preguntas que puedan hacerle. Un plan de negocio debe cubrir todos los aspectos importantes a tener en cuenta antes de iniciar un negocio:

Partes principales del plan de negocio	Finalidad
Resumen Ejecutivo	Es un resumen de su idea de negocio. Debe ser conciso y organizado, ya que es la primera impresión que alguien tendrá de su idea de negocio.
Idea de negocio	Es una descripción breve y precisa de la operación básica de un negocio: ¿Qué productos o servicios venderá su empresa?, ¿Cómo venderá su empresa sus productos o servicios?, entre otras ideas.
Plan de Comercialización	Consiste en identificar las necesidades de los consumidores y satisfacerlas mejor que sus competidores, con el fin de obtener una ganancia.

Partes principales del plan de negocio	Finalidad
Organización y Administración	Hay varias formas jurídicas que usted puede seleccionar para su negocio. Formas de organización prescritas en el código de Comercio: • Comerciante individual • Compañía Anónima • Sociedad de Responsabilidad Limitada • Otras
Realización de compras para su negocio	Asegurarse que el equipo que va a adquirir para elaborar los productos o servicios en la cantidad y calidad descritas en el plan de comercialización es el indicado. Comprar los materiales a proveedores confiables y asegurarse de que la calidad sea buena, asegúrese de que las materias primas que compra cumplen con los estándares de calidad requeridos.
Costeo	Los costos son el dinero que su empresa gasta para fabricar y vender sus productos o servicios. El costeo le ayuda a su negocio a: fijar los precios, reducir y controlar sus costos, tomar mejores decisiones acerca de la dirección de la empresa, planificar a futuro.
Planificación financiera	Normalmente, durante los primeros meses tras el inicio de operaciones de una empresa, es difícil recuperar los costos o para obtener alguna ganancia. Al iniciar su negocio, usted debe asegurarse de que tiene suficiente dinero para que no se quede sin efectivo antes de que su negocio comience a generar ingresos. Esa es la razón por la que hay que planificar con anticipación para que su negocio no sólo obtenga ganancias, sino que también disponga del suficiente efectivo para operar. Para planificar y supervisar la situación financiera de su negocio, usted hacer flujo de caja; aquí identificará las ganancias reflejadas en el año.

Partes principales del plan de negocio	Finalidad
Capital inicial requerido	El capital inicial es el dinero que usted, necesita para iniciar su negocio. Necesitará el capital para: inversiones de capital, capital de trabajo. Una inversión de capital es un activo que usted ha adquirido para el negocio que es caro y que será utilizado por el negocio durante un largo período de tiempo. Al iniciar su negocio, usted necesita dinero para la compra de materiales, el pago de los salarios, el alquiler y la electricidad, etc. El capital de trabajo es el dinero que necesita para pagar estos gastos.
Fuentes del capital inicial	Cuando haya estimado el monto del capital inicial que necesita para su negocio, la siguiente pregunta es ¿dónde conseguiré ese capital? Los tipos de capital inicial más importantes son: Capital propio/patrimonio, Préstamos.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Actividades lúdicas:

- Divida al grupo en 3, pídale que trabajen en la exposición de una conformación de una empresa, desarrollando ellos mismos la estructura de una empresa, una vez finalizada la explicación de cada tema del módulo por el instructor.
- Dinámica energizante: Dinámica de fuerza – armar dos equipos. Utilice una cuerda o lazo grueso, hacer 4 grupos de 5 u 8 personas, con la finalidad de hacer medición de fuerza, poniendo una línea divisoria entre los grupos, una vez finalizada la competencia de los 4 grupos se hará una reflexión que salga de todos los equipos.

Al finalizar la actividad, el facilitador y el grupo reflexionan sobre la importancia del trabajo en equipo, subrayando la fuerza física y mental que debemos poner a nuestros emprendimientos.

“No importa lo despacio que vayas, siempre y cuando no te detengas.”

ANEXO

Plantilla Plan de Negocios

(Formulario para la Propuesta de los Beneficiarios)



Nombre y Apellido _____ ID _____

Dirección de la Residencia _____

Teléfono/Celular _____

Correo electrónico _____

Nombre del emprendimiento (negocio) _____

Dirección donde funciona el negocio _____

1. Describa de qué se trata su negocio:

2. ¿Primera vez que inicia un negocio? Sí _____ No _____

3. ¿Cuánto tiempo de experiencia tiene en la actividad relacionada con el negocio?

4. ¿Cuánto tiempo de funcionamiento lleva el negocio?

- 5. ¿Quiénes son sus clientes?** *(marque con una X)*
 Empresas ()
 Personas Particulares () [Hombres () Mujeres ()]
 Otro, ¿Cuál? _____
- 6. ¿Cómo les vende o cómo les va a vender?**
(marque con una X) (puede seleccionar varias opciones)
 Local / punto fijo ()
 Por pedido ()
 A domicilio ()
 Otro, ¿Cuál? _____
- 7. ¿Hay presencia en la zona de negocios que trabajan en la misma actividad?**
 No () Sí ()
 Cuántas () No sabe ()
- 8. Que necesita para empezar el negocio (maquinaria, herramientas, muebles, enseres, insumos, material de publicidad), descríbalas en orden de importancia.**

DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL (Multiplique: CANTIDAD X PRECIO UNITARIO)

Valor total del fortalecimiento: Lps. _____

- 9. ¿Qué aportes hará usted al negocio para fortalecerlo?**
- _____
- _____
- _____
- _____

10. Con el fortalecimiento del negocio usted espera: *(marque con una X y son múltiples elecciones)*

Aumentar la producción ()

Hacer nuevos productos ()

Prestar otros servicios ()

Vender más ()

Mejorar la calidad ()

Aumentar los ingresos del hogar ()

Otro, ¿Cuál? _____

11. ¿En cuánto esperaría aumentar sus ganancias? (Lps.) _____

12. ¿Tiene acceso seguro a mercados donde comprar los productos necesarios?

No ()

Sí ()

¿Cual mercado? ()

13. Comentarios: *(ej.: el negocio funciona por temporadas, o hay épocas de mayores ventas)*

Firma del Beneficiario: _____

Fecha: _____

MÓDULO 5

Análisis y clasificación del Estudio de Mercado FODA



ANÁLISIS Y CLASIFICACIÓN DEL ESTUDIO DE MERCADO

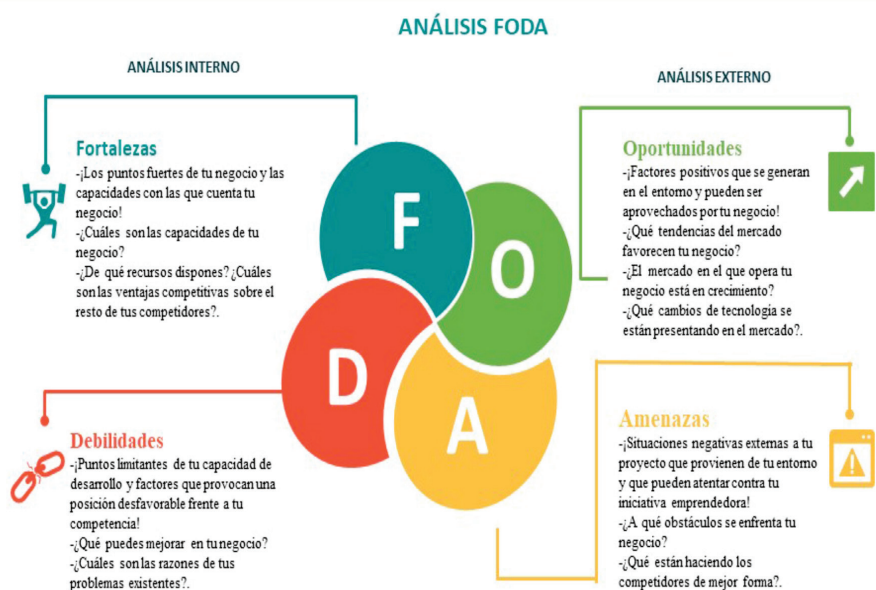
El análisis y clasificación la realizaremos de acuerdo con el análisis FODA, una herramienta idónea para analizar los 4 aspectos clave para penetrar con seguridad en tu mercado de oportunidad, que son: características internas, Debilidades y Fortalezas; y su situación externa; Amenazas y Oportunidades.

Las características externas a tu negocio, las del mercado, difícilmente las puedes cambiar y las fortalezas y las debilidades son propias de tu negocio, donde sí tendrás la capacidad de actuar con base a tu contexto.

El FODA también se usa para fomentar la creatividad en equipo

El hecho de que sea una de las herramientas más potentes para estudiar la situación de una empresa o proyecto ha provocado que cada vez tenga un mayor uso en otros campos. Su uso junto al de los mapas conceptuales los convierten en armas de gran utilidad.

Cuando vamos a realizar un FODA las debilidades y las fortalezas forman parte del análisis interno. Dentro del trabajo en equipo podemos encontrar debilidades como poca motivación a la hora de realizar el trabajo, se puede dar el caso que los integrantes del equipo no se sientan lo suficientemente alentados para realizar su trabajo con un mayor empeño.



FODA Y TRABAJO DE EQUIPO

En otras ocasiones se pueden producir retrasos porque al trabajar en equipo no hay suficiente agilidad y por lo tanto la productividad no es la misma que si trabajara una persona sola. También es probable que al estar varias personas trabajando sea una de ellas la que lleve la voz cantante e intente imponer sus condiciones, creando malestar entre el resto de los miembros.

En lo referente a las fortalezas del trabajo en equipo estas van desde una correcta cooperación entre todos los miembros lo que favorece a un buen resultado final hasta tener la suficiente habilidad para trabajar bajo presión. Otra de las fortalezas es que hay tan buen ambiente de trabajo que los propios miembros del equipo se convierten en autodidactas y son capaces de realizar otro tipo de tareas que en un principio no se les habían sido mandadas. Se produce un aumento de la creatividad.

Las amenazas y las oportunidades forman parte del análisis externo y por lo tanto no están relacionadas directamente con el trabajo en equipo. Las amenazas con las que se puede encontrar una empresa que fomenta el trabajo en equipo pueden ser nuevos competidores que pueden causarnos problemas a la hora de vender sus productos o también un cambio en la tendencia del mercado y que provoque que el tipo de productos que vendemos ya no sea tan demandado como antes.

En cuanto a las oportunidades que pueden aparecer tenemos la aparición de un nuevo nicho de mercado que puede estar interesado en los productos de la empresa y por lo tanto provocaría una mayor demanda. Otra oportunidad sería un descenso en las ventas de los competidores y por lo tanto sería el momento de aprovechar la ocasión.

ANEXO

Guion para Pensar las Fortalezas, las Oportunidades, las Debilidades y las Amenazas (FODA) del Negocio

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
DEBILIDADES	AMENAZAS

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo

Se recomienda formar 4 grupos y a cada uno se le asigna un elemento del FODA. Tendrán que dramatizar cada elemento, como por ejemplo, a las oportunidades un socio dramatiza: qué tienen las empresas hoy en día como ser las ventas en línea y nuevos nichos de mercado.

Actividad lúdica: trabajar una auto evaluación grupal fortaleciendo las capacidades en elaboración de un estudio de mercado, con la pregunta: que harían ellos para establecer una ruta de investigación para iniciar un estudio de mercado, ejemplo encuestas, investigar los precios de la competencia.

Dinámica energizante: Elaborar una torre con materiales que se disponen en una caja didáctica, en la cual el objetivo principal es construir la torre más alta y creativa posible. Una vez finalizada dicha actividad, los participantes describirán un FODA en cada parte de la torre, ejemplo la base representar las fortalezas, la creatividad las oportunidades, las partes más débiles representan las debilidades, la cima por tanto representa las oportunidades. Plasmarlo en un rota folio y exponerlo a todo el grupo.

Una vez finalizado lo anterior, el facilitador expondrá el contenido de acorde a los elementos del manual.

*“Pensé constantemente cómo podrías
hacer mejor las cosas”*

Elon Musk, físico, emprendedor e inventor.

Notas

[illegible]

Notas

[illegible]

Notas

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue lines, similar to standard notebook paper. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.

MÓDULO 6

Las Operaciones y el Marketing



Los costos de producción: dos conceptos ligados a la producción de bienes y servicios son los gastos y los costos.

- **Gastos:** se produce cuando se adquieren los factores de producción necesarios para realizar los bienes que se van a vender o para suministrar los servicios que proporciona la empresa.
- **Costos:** es un concepto que tiene que ver con el uso que se hace en la producción de los recursos comprados. En la empresa encontramos costos variables (materia prima) y costos fijos (alquileres, sueldos...). El punto de corte entre la recta de costo total y la recta de ingreso es el punto de equilibrio, que representa la cantidad que debe producir la empresa para que sus ingresos sean iguales a sus costos.

La productividad: la mejora de la productividad es el objetivo fundamental que se propone la dirección del área de producción. La productividad es la forma de medir la eficiencia de la función de producción: Además de la productividad global de la empresa, también se puede analizar la productividad de los distintos factores productivos; productividad de la mano de obra, de la materia prima, de los equipos instalados.

La distribución: la actividad de distribución comprende el conjunto de operaciones que realiza una empresa para llevar los productos a los compradores, colocándolos en el lugar convenido, en la cantidad adecuada y en el momento acordado con el cliente.

La comunicación comercial: la comunicación comercial recoge el conjunto de actividades que una empresa desarrolla para informar y persuadir al mercado sobre las características y las bondades de sus productos. Los caminos más habituales para la comunicación de una empresa son la publicidad, la promoción y las relaciones públicas.

La publicidad: Implica la puesta en marcha de un proceso de comunicación masivo e impersonal.

La promoción: formada por un conjunto de incentivos para a los intermediarios con el fin de incrementar las ventas de un producto a corto plazo.

Las relaciones públicas: son un conjunto de acciones que buscan crear o mantener una buena imagen de la empresa o de sus productos.

LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL

La investigación comercial, también llamada investigación de mercado se ocupa de la copulación sistemática, el registro, el análisis y la interpretación de datos o problemas relativos a los objetivos de la investigación de mercado; son:

1. Proporcionar información.
2. Analizar las necesidades.
3. Facilitar el desarrollo y la evaluación.
4. Definir y evaluar los segmentos del mercado.
5. Proporcionar información para controlar el plan de marketing.

Para la obtención de los datos referidos a los consumidores que se van a utilizar en el trabajo de campo, se puede elegir entre distintos métodos o técnicas. Los más importantes son: encuestas y cuestionarios; el método de la observación; y, la experimentación.

El estudio de mercado

Su objetivo es conocer las características del mercado potencial del negocio y definir a qué parte de él se pretende llegar con los productos o servicios ofrecidos.

Segmentación de mercado

Ante la heterogeneidad del mercado, el emprendedor o empresario necesita dividirlo en grupos que tengan características similares, es decir, en grupos homogéneos para definir en función de estos últimos su mercado-meta o mercado-objetivo. Esto es segmentar el mercado. Los criterios para segmentar se clasifican en cuatro grupos: geográficos, socioeconómicos, psicográficos y relación con el producto.

¿CÓMO PUBLICAR EN MARKETPLACE, EN MARKETING ONLINE Y NEGOCIOS EN INTERNET?

Construir una tienda virtual puede ser el primer paso para un pequeño comerciante o una forma de consolidar las ventas de una empresa. De esta manera, los vendedores pueden anunciar sus productos a través de diversas plataformas y hacer crecer sus negocios. A continuación, veremos cómo se publican artículos en la tienda de Facebook.

Hoy en día, el mayor volumen de ventas online se concentra en un pequeño grupo de empresas. Poder competir con ellas o hacerse lugar en un mercado tan amplio representa un gran desafío y, en especial, una gran inversión que no todos están preparados para afrontar. Por eso se les recomienda a las pequeñas empresas que incursionan en el medio digital a través de los marketplaces, como es el caso de Mercado Libre en Argentina, o Amazon o E-bay a nivel internacional.

Las ventajas que ofrecen los marketplaces, además del factor económico, se encuentran en la difusión y el alcance, ya que el producto estará visible en una vidriera global con alto tráfico y grado de exposición. El posicionamiento orgánico de estos sitios es excelente y, además, cuentan con poderosas campañas de publicidad, tanto en redes sociales como en buscadores y sitios web.

Los marketplaces tienen diferentes técnicas para llegar a potenciales clientes:

- **Cross-sell:** es la oferta de accesorios y complementos a quienes compraron un producto. Por ejemplo, si alguien compró una cámara Go-Pro, es muy probable que en el carrito de compras o antes de finalizar la compra, se le ofrezcan al comprador el trípode para la cámara, el casco y una serie de accesorios para tener una mejor experiencia en el uso del producto.

- **Up-sell:** es una mejora o ampliación de la compra. Frente a alguien que compró una Go-Pro modelo Hero 5, se le ofrece la misma cámara, modelo Hero 7.

Marketplace para empresas

Según el Servicio de ayuda para empresas de Facebook, “las personas usan Marketplace para descubrir, comprar y vender artículos, y para chatear por Messenger”. En cuanto a las empresas, pueden usar este servicio para:

- Trabajar con socios de anuncios de Marketplace con el fin de publicar inventarios grandes de artículos de venta al por menor, viviendas en alquiler y vehículos.
- Anunciar su tienda o artículos en Marketplace para llegar a más personas, incluso si la empresa no publica directamente en Marketplace.
- Mostrar sin costo artículos nuevos o restaurados de la tienda de la página de Facebook en Marketplace y permitir que los clientes los compren sin salir de Facebook (solo para ciertos vendedores).

¿Qué pasa con los pequeños comerciantes?

El Marketplace de Facebook está compuesto por una comunidad creciente de personas que buscan productos para comprar inmediatamente. Es decir que cualquiera puede vender productos o servicios a través del Marketplace de Facebook y ganar acceso a una audiencia local. Los usuarios de Facebook pueden navegar todo el Marketplace, seleccionar categorías, ver los grupos, o ir directamente a los comercios que deseen. Cualquier persona puede vender en el Marketplace, siempre y cuando Facebook apruebe el anuncio, basándose en sus Políticas de Comercio. ¿Cómo lo hacen?

Venta por Facebook

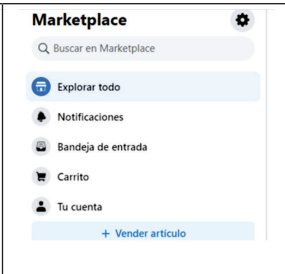
Facebook requiere que cada anuncio tenga la siguiente información: categoría; qué estás vendiendo; precio; localización; descripción; hasta 10 imágenes del producto.

Una vez registrada esta información, el anuncio estará listo. Hacer click en “Siguiente” y luego en “Publicar”. Facebook incluye el anuncio automáticamente en el Marketplace, por lo tanto, todos los que estén navegando en la plataforma podrán ver el producto. Además, la plataforma crea el perfil del vendedor luego de anunciar

su primer artículo. Tras la primera venta a través del Marketplace de Facebook, los siguientes productos aparecerán como parte de la “tienda”. Se puede acceder a través de la pestaña de “Shop” o “Tienda” en la página de negocios en Facebook.

Luego de que el usuario publique y venda algunos artículos en Facebook puede comenzar a pensar en cómo optimizar su tienda. Para esto, Facebook otorga dos distintivos basados en cómo interactúa el vendedor con sus compradores. Ambas insignias pueden darle un empuje a la reputación en la plataforma, lo que llevará a tomar confianza en la marca y atraer a nuevos clientes:

- a) Insignia de nivel de respuesta alto a los mensajes (Very Responsive): se le otorga a vendedores que responden rápidamente a sus compradores potenciales;
- b) Insignia de Recomendado por la comunidad (Community Recommended): se le otorga a vendedores que tienen una clasificación alta en el Marketplace de Facebook.

		
En primer lugar, hacer click en el icono de Marketplace	Luego seleccionar la opción “Vender artículo” en el menú de la izquierda	Luego se elige el tipo de publicación

El siguiente paso es crear el anuncio del producto:



Cómo vender por Instagram: la vidriera perfecta

Instagram se ha convertido en una red social ideal para ofrecer tus productos y servicios. Te acercamos algunos consejos para vender en la plataforma y potenciar tu negocio. Instagram creó la sección de Tienda para que coloques las fotos de tus productos, con sus descripciones, incluyendo a la vez un botón que lleve directo a tu tienda online para cerrar la venta. Es una excelente herramienta para aprovechar para impulsar tu negocio.

	Vender en redes sociales es una tendencia que crece día a día y las principales plataformas como Instagram están innovando de manera permanente para apoyar a sus usuarios y fortalecer sus negocios. Aprenda cómo vender por Instagram, convirtiendo a tu perfil en la mejor vidriera de tu negocio.	
---	--	---

El primer paso de Instagram: crear cuenta. Lo primero que debes hacer es crear una cuenta de Instagram. Para asegurarte de que Instagram te brinde las mejores opciones para tu negocio, tienes que poner tu perfil en modo empresa: no uses el modo personal porque perderás funcionalidades. Teniendo tu perfil de empresa puedes ver las estadísticas de tu cuenta, promocionar tus anuncios y vender en la sección de Tienda de Instagram. Para hacerlo, tienes que:

- a) En configuración buscar la sección de Cuenta.
- b) Hacer clic en Cambiar a cuenta profesional.
- c) Eliges la categoría que mejor describa a tu negocio, puede ser Producto/ Servicio, Tienda de ropa, Accesorios, Comida o muchas más opciones.

¡Listo! Si Instagram necesita más datos sobre tu negocio tendrás que continuar con la configuración. Algunas recomendaciones para tener un perfil de empresa exitoso:

- a) **Simplifiques tu logo:** diseña tu logo de manera que entre en el círculo de la foto de perfil y no pierda su esencia.
- b) **Eliges el mejor nombre para tu cuenta:** hay que tener en cuenta palabras claves relacionadas con tu negocio. De esta forma, los usuarios te encontrarán más rápido. Por ejemplo, si vendes zapatillas y tu marca se llama Corré Rápido, puedes poner de nombre de usuario: corrérapidozapatillas.

- c) **Escribes una descripción en la sección de biografía:** este es el lugar indicado para describir tu negocio, especificar tus horarios de atención, la ubicación de tu tienda física y qué medios de pago aceptas.
- d) **Coloques el link de tu tienda online:** tener una sección específica para poner el enlace de tu tienda para que tus potenciales clientes lo encuentren más rápido.

Qué es la función “Comprar en Instagram”



La función Comprar en Instagram es una serie de ajustes que debes realizar en tu cuenta y que permitirán a tus clientes comprar lo que vean en tus fotos y videos sin importar en qué sección de Instagram se encuentren.

Según las estadísticas de Instagram, el 70% de los compradores recorren esta plataforma en busca de nuevos productos. Por eso, es imprescindible que te encuentren en esta red. Es una carta de presentación que no puede faltar.

Claves de la función que permite vender en Instagram - La función para vender en Instagram permite resolver cosas importantes para tu negocio:

a) **Crear una tienda en Instagram:**

- Selecciona los productos que quieres que conformen tu tienda en Instagram. De esa manera, los usuarios, al ingresar a tu perfil, podrán ver todo lo que ofreces, sus descripciones y precios.
- Poner etiquetas de compra.
- Destaca tus productos en tu perfil y en las historias para que, con un simple clic en la etiqueta, puedas desplegar la información del producto.

b) Categorizar tus productos: con la opción de Colecciones, puedes agrupar productos similares. De esa manera, tus clientes verán de forma rápida qué otras opciones pueden elegir de un mismo producto.

c) Detallar el producto: Escribe toda la información relevante de tu producto, por ejemplo: qué tela tienes, qué tallas hay, qué otros colores ofreces, etc.

d) Lanzar productos nuevos: Mostrar los productos que vas a poner en venta próximamente. De esta forma, tus clientes ve-

rán con antelación sus detalles y estarán pendientes de cuándo será el lanzamiento. Redactar contenido de calidad.

Si vendes tus productos en Instagram, hay que tener en cuenta que las descripciones de tus fotos serán un elemento clave para convencer a tus clientes. Por eso, te acercamos la fórmula mágica para redactar contenidos de calidad:

- a) Atención:** para captar la atención de tus potenciales clientes puedes empezar con algún dato interesante sobre tu rubro, negocio o producto. Por ejemplo: el 70% de las personas tiene mayor rendimiento en su entrenamiento al usar zapatillas de X tipo.
- b) Interés:** para despertar el interés en tu lector, puedes formular una pregunta relacionada con algún problema frecuente. Por ejemplo: ¿Te lastiman tus zapatillas en el momento de entrenar?
- c) Deseo:** hay que contarles cuál es tu solución de la manera más tentadora posible.
- d) Acción:** es lo que quieres que haga tu cliente. En este caso, comprar tu producto.

Con estos consejos para vender en Instagram, tendrás una estrategia mejor planificada y aprovecharás al máximo las funciones que esta red social tiene para colaborar con los vendedores.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Se recomienda formar 3 grupos y asignar a cada uno una idea de negocio, la cual deberá ser trabajado con creatividad desde una herramienta de marketing y lograr que su producto se venda de manera rápida y eficiente. Todos los elementos del módulo se deben conectar en el desarrollo de la actividad. Posteriormente, cada equipo tendrá la oportunidad de presentar su idea de marketing a los otros grupos.

Compartir experiencias sobre los temas tratados en el Módulo. El expositor explicará el paso a paso de cada parte del Módulo.

“Un emprendedor es alguien que salta de un acantilado y construye un avión en el camino.”

Reid Hoffman, cofundador de LinkedIn.

MÓDULO 7

Financiamiento y Desarrollo Socioeconómico



FINANCIAMIENTO

Normalmente, durante los primeros meses tras el inicio de operaciones de una empresa, es difícil recuperar los costos o para obtener alguna ganancia, lleva algún tiempo antes de que comience a ingresar dinero de las ventas. Durante este tiempo, su negocio es muy vulnerable y usted debe estar muy atento a la situación financiera. Por ello no olvide estas dos cosas son muy importantes:

- No se quede sin efectivo; usted debe asegurarse de que tiene suficiente dinero para que no se quede sin efectivo antes de que su negocio comience a generar ingresos. Esta es la razón por la que hay que planificar con anticipación para que su negocio no

sólo obtenga ganancias, sino que también disponga del suficiente efectivo para operar.

- Asegúrese de que la operación que ha creado se vuelva rentable con el tiempo.

Al iniciar su negocio para planificar y supervisar la situación financiera de su negocio, usted debe: – Elaborar un plan de ganancias, un plan de flujo de caja y comparar las operaciones reales del negocio con ambos planes cada mes después de comenzar operaciones; – Tomar medidas si algo no va según lo planeado.

Las ganancias o utilidades es la cantidad de dinero que queda después de haber restado todos los gastos de las ventas totales de su negocio. Por lo tanto, antes de elaborar un Plan de Ganancias, debe elaborar tanto un Plan de Ventas como un Plan de Costos de su negocio.

CÓMO SE HACE UN PLAN DE VENTAS Y UN PLAN DE COSTOS?

Para desarrollar un plan de ventas sencillo y útil hay que seguir los siguientes pasos:

1. Conocer al máximo el producto o servicio ofrecido: solo conociendo las particularidades de los productos o servicios propios se podrá extraer un factor diferenciador que evidencie sus particularidades, diferenciándolo de la competencia y convirtiendo al objeto de venta en algo especial que sea capaz de encontrar una vinculación emocional con el público objetivo.
2. Definir el público objetivo: se debe realizar una segmentación del mercado para saber cuál es el público objetivo de la empresa. Cuanto más se focalice, más aumenta la probabilidad de compra por parte del target, pues los esfuerzos comerciales se centrarán principalmente en el público objetivo. Definiendo el target de la empresa se ahorran esfuerzos y las acciones se dirigen de una manera más eficiente.
3. Conocer al máximo a la competencia: al realizar un análisis de la competencia podemos saber quién son los competidores de nuestra empresa, qué es lo que hacen y cómo lo hacen, obtenemos una ventaja competitiva notable. Siguiendo de

cerca sus pasos podemos copiar adaptar y adoptar metodologías que impulsen nuestro crecimiento y a la vez encontrar los elementos de diferenciación adecuados que permitan que los productos y servicios de la empresa resalten y sobresalgan en el mercado.

4. Investigar: la empresa debe realizar una investigación minuciosa sobre la competencia, el mercado, las tendencias, el cliente o las nuevas tecnologías. Para que la estrategia de ventas sea exitosa hay que probar y medir todo lo estudiado.
5. Definir objetivos: se tienen que fijar los objetivos para un periodo de tiempo determinado. Lo ideal es que se haga para periodos de un año, de tres o de cinco. Conviene destacar que es conveniente establecer metas para los objetivos que se definan.
6. Identificar estrategias de ventas: en este apartado hay que planificar todo aquello que se refiera a la acción de ventas, como los canales de distribución o las condiciones de venta.
7. Concretar tácticas: en este punto llega el momento de enumerar las acciones gracias a las cuales se pretenden conseguir los objetivos. Obviamente deben estar alineadas a la estrategia definida y deben ser medibles, tener un periodo de ejecución definido, un coste y retorno de la inversión y deben contar con un responsable que las ejecute.
8. Especificar la fuerza de ventas: hacerse con el cuerpo de ventas adecuado es vital para el éxito del proceso de venta. Los miembros de la fuerza de ventas deben estar capacitados para trasladar al comprador las virtudes del producto y de la empresa.
9. Elaborar las previsiones anuales de ventas: hay que realizar una estimación lo más aproximada a la realidad posible en la que se contemplen varios escenarios.
10. Fijar el presupuesto de ventas: distribuir el presupuesto de ventas por objetivos, vendedores y zonas.
11. Efectuar un seguimiento y control: se tiene que realizar un seguimiento del plan para poder corregirlo en caso de que sea necesario y conseguir los ratios de eficiencia esperados.

Plan de Ganancia – Primer Semestre						
Detalles	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Total de ventas						
Costo variable total						
Ganancia Bruta						
Costo fijo total						
Ganancia Neta						

El plan de flujo de caja es un pronóstico que le muestra cuánto dinero se espera que ingrese a su negocio y cuánto dinero se espera que egrese de su negocio cada mes. El plan de flujo de caja le ayuda a asegurar que su negocio no se quede sin efectivo en ningún momento.

CAPITAL INICIAL REQUERIDO

Es absolutamente necesario que usted sepa cuánto capital inicial necesita y dónde lo obtendrá antes de comenzar a configurar su negocio. Necesitará capital inicial para: inversiones de capital y capital de trabajo

Una inversión de capital: es la compra de un activo para el negocio que es caro y durará por mucho tiempo. La inversión de capital necesaria se puede dividir en las siguientes dos categorías: local comercial y equipo.

El capital de trabajo: es el dinero que necesita para pagar por los gastos que se genera cuando su negocio inicia la producción.

Planifique mantener un poco más capital de trabajo de lo que crea necesario. Necesitará el capital de trabajo para cubrir: Existencias de materias primas y productos terminados, actividades promocionales, salarios, alquiler, seguro, pagos de préstamos o arrendamientos, otros costos.

Los tipos de capital inicial más importantes son: Capital propio/ Património y préstamos.

El capital propio: es el dinero personal que usted mete en el negocio. Se denomina capital de riesgo, debido a que los propietarios están arriesgando su propio dinero en el negocio. Si no tiene suficiente dinero para invertir en el negocio, podría considerar buscar un socio o socios que estén interesados en ser propietarios de parte del negocio. Pero no debe dejar que un socio adquiera más de la mitad del negocio, porque entonces usted perderá el derecho de tomar decisiones relativas a la empresa.

Préstamo: Usted puede obtener un préstamo para el capital inicial, puede que tenga que pagar intereses sobre el préstamo, además de los pagos a capital. Existen diferentes fuentes de préstamos empresariales, a saber: - Bancos - Programas de crédito gubernamentales - Instituciones microfinancieras - Asociaciones basadas en la afiliación - Otras fuentes.

EL EMPRENDIMIENTO EN EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DE HONDURAS

El desarrollo del emprendimiento en Honduras es bastante reciente, y la mayoría de las acciones de fomento de emprendimientos se concentra en las MYPIMES (Micro, Pequeña y Mediana Empresa), sin un liderazgo fuerte por parte del Estado.

Los esfuerzos para el fomento de la cultura emprendedora son muy pocos, y se caracterizan por ser aislados, no coordinados entre sí, son desarrollados por iniciativas privadas, universidades o de ONGs, sin participación alguna de asociaciones de peso del sector privado, por ejemplo, el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), y mucho menos de instituciones del Estado.

Lo mismo es válido para las otras etapas del proceso emprendedor, en donde se encuentran acciones institucionales, de educación, formación y capacitación y de financiamiento, pero que están concentradas en la capacitación para la gestión empresarial, dirigidas a MYPIMES. La ausencia de financiamiento, además de la poca importancia relativa que se da al tema de género. Este se encuentra concentrado en una organización de mujeres dedicada fundamentalmente al financiamiento de sus emprendimientos, sin relación con un proceso de fomento de nuevos emprendimientos formales.

Con la llegada de la pandemia, a causa de la Covid-19, las MYPIMES fue el sector más golpeado por el confinamiento. Han recibido

atención especial por parte de los organismos multilaterales y el propio Estado.

El Fondo Monetario Internacional (FMI), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), así como el antes mencionado Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), han destinado fondos para su mantenimiento y sostenibilidad a través de créditos colocados en la banca nacional. El BCIE por medio del Programa Facilidad de Apoyo al Sector Financiero para el Financiamiento de las MYPIMES, desembolsó alrededor de 35.5 millones de dólares a tres instituciones financieras hondureñas para apoyar a los negocios cuyos ingresos se han visto afectados durante la Pandemia.

Los fondos fueron canalizados a las MYPIMES para mantener los empleos, y para la contratación del personal despedido desde el 11 de marzo de 2020 en las empresas afectadas por la emergencia y que estaban orientadas a “la producción de la cadena agroalimentaria, hostelería y turismo, construcción, industria creativa y medios de comunicación, comercio a nivel general, y empresas de provisión de servicios, entre otros”. De acuerdo con el BCIE, las MYPIMES fueron beneficiadas con financiamiento para atender necesidades de capital de trabajo y obligaciones operativas; esto a su vez permitirá proteger el empleo que genera este sector empresarial en el país.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Actividades lúdicas:

- Dividir al grupo en 4 equipos, asignar un tema por equipo y solicitar hacer una plenaria grupal para captar la mayor información.
- Dinámica energizante: Hacer la dinámica de la silla caliente para poner energía en el grupo.

Explicar los métodos financieros en una pizarra y utilizar el proyector para exponer el paso a paso en Excel.

“El desarrollo del hombre depende fundamentalmente de la invención. Es el producto más importante de su cerebro creativo. Su objetivo final es el dominio completo de la mente sobre el mundo material y el aprovechamiento de las fuerzas de la naturaleza a favor de las necesidades humanas.”

Nikola Tesla

Notas

[illegible]

[illegible]

MÓDULO 8

Puesta en Marcha del Negocio



En este **Módulo** se describe cómo es que la Pastoral de Movilidad Humana de Honduras, una vez realizada la capacitación conlleva la puesta en marcha de un plan de negocios.

FINALIZACIÓN DE LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Luego de la capacitación se propone un plazo de 8 días para que cada participante termine de elaborar su plan de negocios, completando la plantilla (presentada en el Módulo 4).

El plan de negocios incluye también el estudio de mercado costo de productos y el plan de comercialización. Aquí se incluye la elaboración de cotizaciones previas por parte de cada persona que se está capacitando.

PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

En el transcurso de 8 días luego de terminada la capacitación cada uno envía al encargado de PMH el Plan de negocios conforme el ítem anterior, en formato digital o fotográfico. La presentación se hace en una única reunión donde participa el grupo capacitado, titulada Presentación de los Planes de Negocios. Esta puede ser virtual o presencial. La presentación se hace al Equipo Técnico de la PMH integrado por El Promotor de Emprendimiento, psicólogo de la PMH y algún integrante del Equipo de Coordinación y Administrativo (en algunos casos cuando esto último sea posible).

Cada integrante que ha recibido la información tiene un tiempo de 5 minutos para hacer la exposición que puede ser en presentación power point, cartulina o lectura del Plan de Negocios.

EVALUACIÓN (ELEVATOR PITCH) DEL EMPRENDIMIENTO PARA SER APROBADO

Una vez sustentado el Plan de Negocios por cada emprendedor, el equipo técnico de PMH procede a hacer las valoraciones teniendo en cuenta los siguientes documentos y criterios:

1. Haber diligenciado la Ficha de la entrevista de preselección constando ser migrante retornado, familiar de migrante o migrante desplazado por la violencia. También en casos especiales ser agente de PMH Voluntario.
2. Haber completado el 95% del proceso de capacitación
3. Haber elaborado el Plan de Negocio durante la capacitación y concluido con los requerimientos del mismo
4. Haber presentado el Plan de Negocios ante el equipo técnico y respondido a sus preguntas de manera congruente
5. Haber demostrado estabilidad o avance en su salud mental
6. Demostrar suficientes características de una persona emprendedora incluyendo apertura para un año de acompañamiento (seguimiento y monitoreo) por parte de PMH.
7. Disponibilidad de firmar una carta compromiso y fondo de devolución del 30% del total que se le asignará en el capital semilla.

8. Demostrar interés en compartir información del proceso de su emprendimiento después del primer año del emprendimiento como una forma de verificar la medición de efectos e impactos en los proyectos que PMH desarrolla. Esto aporta a continuar o no en la gestión de recursos ante instancias de cooperación.

El tiempo estimado que la PMH dedica desde el inicio del proceso de capacitación hasta la aprobación de emprendimiento es de 10 días: 1 día- filtro de capacitación, 5 días- en taller de capacitación modalidad virtual, 3 días- en taller de capacitación modalidad presencial y el día 10 en la presentación del Plan de Negocios.

APROBACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

La aprobación del emprendimiento se hace a cada seleccionado mediante una llamada telefónica de notificación. Sin embargo, la aprobación se efectiva realmente a medida que se dan los pasos de la implementación iniciando por el proceso de cotizaciones y compra de los materiales. Así:

- Hacer 3 cotizaciones de la materia prima y 3 cotizaciones del equipo (cada emprendedor recibe previamente del encargado de PMH los formatos de cotización en caso de que la empresa o lugar de venta no otorgue los adecuados).
- Enviar las cotizaciones al responsable de PMH vía virtual.
- Revisar, valorar y preaprobar las cotizaciones (lo hace el responsable de PMH).
- Enviar las cotizaciones por parte del emprendedor al responsable de PMH en físico juntamente con el Plan de Negocios y fotocopia de Identidad.

ASIGNACIÓN CAPITAL SEMILLA

Una vez revisadas las cotizaciones se procede con:

- Notificar a los seleccionados del proceso de compras.
- Hacer el análisis de cotización en conjunto entre el beneficiario y el promotor de PMH. Se toma muy en cuenta el criterio de selección del propio beneficiario porque es el que necesita ese producto y lo valora, no necesariamente por el criterio de

menor costo sino por ser de mejor calidad, porque ya conoce los productos o por ser de mejor acceso al proveedor.

- Hacer los respectivos procedimientos administrativos internos de PMH (estimado en un intervalo de 10 a 15 días)
- Agendar con cada beneficiario el día seleccionado para hacer las compras.
- Hacer las compras. Cada emprendedor lo hace acompañado por el promotor de PMH.
- Llevar los insumos hasta el lugar del negocio. En la medida de lo posible y dependiendo de la cercanía o no, se les facilita el transporte de PMH; en otros casos ellos adquieren su propio transporte.
- Entrega formal de los insumos. Esta se realiza mediante firma de carta de entrega donde también consta el compromiso de devolución del 30% del total asignado.

INSTALACIÓN DEL NEGOCIO

Cada emprendedor instala su negocio en el lugar que ha establecido. Es el momento de poner en práctica todos los conocimientos recibidos en la capacitación, incluyendo una buena vizibilización del nombre del negocio y productos que ofrece. Durante la primera semana se les pide compartan a PMH una primera fotografía como evidencia de que ya han dado inicio a su emprendimiento.

SEGUIMIENTO Y MONITOREO

Pasados 15 días de otorgados los insumos e instalado el emprendimiento, a cada emprendedor (a) el promotor de PMH hace una llamada para valorar como le ha ido en los primeros días de su emprendimiento. Se les recuerda el poner en práctica los conocimientos adquiridos y de modo particular llevar muy juiciosamente los registros diarios y balances mensuales.

Al primer mes se hace de manera virtual y grupal un primer diagnóstico de implementación inicial mediante formato FODA para percibir cuales han sido las principales fortalezas, las amenazas, las oportunidades, así como, qué es lo que hay mejorar poniendo énfasis en los registros contables.

Durante un año se proseguirá haciendo una llamada quincenal y reunión grupal cada mes en modalidad virtual.

La realización de 3 visitas domiciliarias completando una ficha de evaluación.

Durante el primer año se tendrá el apoyo del equipo de salud mental de la PMH.

También se planifica la realización de dos talleres presenciales de reencuentro y fortalecimiento de la capacitación. Al concluir el año se hace entrega de finalización del proceso y un incentivo a uno de los emprendimientos por su mejor desempeño de acuerdo a los mismos criterios con los que fueron seleccionados en su inicio.

FONDO DE DEVOLUCIÓN

El fondo de devolución es un porcentaje equivalente al 30% del capital inicial que se le ha proporcionado al emprendedor.

Se devuelve de la siguiente manera:

- 1) 15% en el momento de asignación del capital semilla.
- 2) 15% en 3 cuotas durante los 3 primeros meses del emprendimiento, o antes, si así lo consiente el emprendedor.

El motivo de la devolución del 30% de parte del emprendedor es evidenciar la rentabilidad y éxito del mismo y autoconscientizar que las personas que reciben apoyo del capital semilla pueden ayudar a contribuir a otras personas. Este es un impacto positivo que ayudará a los emprendedores al buen uso de los recursos asignados, y así llevar un buen control de la evolución de su negocio.

CAJA DE AHORRO Y MICRO CRÉDITOS (ESTE ÍTEM ESTÁ EN PROCESO DE AD EXPERIMENTUM)

Con el objetivo de fortalecer los emprendimientos que fueron apoyados por la PMH, con la intención de ofrecer métodos de ahorro y microcréditos de emergencia a los beneficiarios.

La finalidad de este proceso es dar un empuje a los emprendimientos que necesitan hacer crecer el negocio, aumentar la producción, mejorando las ventas.

Para motivar el hábito del ahorro se premiará (conforme criterios establecidos con anterioridad y de acuerdo con los proyectos)

con un pequeño aporte monetario a los dos mejores ahorrantes y los dos mejores emprendedores, comprometiéndoles al crecimiento del negocio y fomentando el auto sostenimiento del negocio.

Requisitos para formar parte de la caja de ahorro y crédito

1. Haber pagado todo el fondo de devolución
2. Mantener activo su emprendimiento
3. Participar activamente de los procesos capacitación de la PMH
4. Intención comprobada de ahorro.
5. Métodos de ahorro mensual obligatorio 500.00 lempiras mensuales por emprendimiento, si el beneficiario desea ahorrar más ya queda a su criterio.
6. Se utilizará una libreta de ahorro retirable para los beneficiarios.
7. Cuando una persona decida retirar todos sus fondos ya no pertenecerá a la caja de ahorro y crédito.

Requisito de acceso a los micro créditos:

1. Tener al menos 3 cuotas de ahorro en la caja
2. El monto que se le prestará será de 3 veces sobre el monto ahorrado.
3. Necesita incrementar el negocio (compra de materia prima, por ejemplo).
4. Poner en garantía algo de valor como aval en caso de no poder pagar
5. Firmar un acuerdo de pago.
6. Los créditos no excederán de un plazo de 6 meses de pago.
7. En caso de un microcrédito será del 3% mensual sobre el valor adquirido retraso de dos cuotas adquirirá una multa de 200.00 Lempiras mensual sobre el interés ya puesto.

Intereses

Los intereses recaudados por la caja de ahorro el 50% será a favor de la PMH para gastos de sostenibilidad de los proyectos de emprendimiento, el otro 50% será distribuido anualmente de acuerdo a lo ahorrado por los beneficiarios y de este mismo saldrá los fondos de la premiación de los mejores emprendimientos y mejores ahorradores.

Se asignará una cuenta bancaria específica para este fin.

Beneficios de iniciar este proceso de ahorro

De esta manera se logrará tener una sostenibilidad para los emprendimientos apoyados por la PMH, fomenta el hábito del ahorro, se garantiza que los beneficiarios cuenten con un fondo de emergencia.

Los beneficios son similares, ya que te proveerá estabilidad para enfrentar alguna crisis o situación inesperada, podrás planificar para cumplir tus sueños como comprar una propiedad, irte de vacaciones, aumentar tu capital y planificar tu retiro, entre otros.

Orientaciones de metodología para desarrollar este módulo:

Como el nombre mismo lo dice, este capítulo es la puesta en Marcha del Negocio, por lo que el contenido se retomará como taller práctico de todo lo aprendido en los anteriores capítulos. Es evidenciar y efectivizar el emprendimiento.

“El mundo anda de prisa y nosotros no podemos parar”.

San Scalabrini

[illegible]

ANEXO I

Informaciones: Situación y Necesidades Económicas

Formulario para obtener información sobre la situación y necesidades económicas de Migrantes Retornados con Discapacidad y Familiares de Migrantes Desaparecidos
(el responder a ésta, no significa garantía de que se brinda cualquier tipo de ayuda)

La persona es:

☐ Migrante Retornado con Discapacidad ☐ Familiar de Migrante

☐ Otro: _____

1. Del Migrante o familiar de Migrante

1.1 Nombre: _____

1.2 Fecha de Nacimiento _____ 1.3 Edad _____

1.4 Estado civil _____ 1.5 Identidad _____

1.6 Nivel Educativo _____ 1.7 Sexo: ☐ F ☐ M

1.8 ¿Jefe de Hogar? ☐ Sí ☐ No

1.9 Dirección: Colonia / Aldea _____

Municipio _____ Departamento _____

Teléfono fijo _____ Celular: _____

2. ¿Qué tipo de actividad económica realiza usted para cubrir sus necesidades básicas? *Marque todas las opciones que sean válidas*

☐ Trabajo permanente, especifique _____

☐ Trabajo temporal, especifique _____

☐ Negocio propio, especifique _____ *(retomar en 3 en adelante)*

☐ Remesas ☐ Dependencia de otros ☐ Desempleado

☐ Otros, especifique _____

3. Actualmente tiene algún negocio?

☐ Sí ☐ No. *(Si la respuesta es No, pasar a la pregunta n 23).*

4. ¿Qué tipo de actividad económica o negocio tiene en marcha?

☐ Pulpería ☐ Costura ☐ Agricultura

☐ Caficultura ☐ Venta de comida ☐ Venta de artículos varios

☐ Venta de ropa ☐ Venta de frutas y verduras

☐ Otros, explique: _____

5. ¿Tiene nombre su negocio?

☐ Sí, ¿Por qué? _____

☐ No, ¿Por qué? _____

6. Tiene Rotulado su negocio?

- () Sí, ¿Por qué? _____
 () No, ¿Por qué? _____

7. ¿Hace cuánto tiempo ejerce esta actividad económica?

- () 1 a 11 meses () 1 a 2 años
 () Más de 2 años a menos de 5 años () 5 años ó más

8. ¿Desde el inicio de su negocio a la fecha ha incluido otros productos/ actividades?

- () Sí, ¿Cuales? _____
 () No, ¿Por qué? _____

9. Enliste las personas encargadas de la funcionalidad del negocio.

Nombre	Indicar si es beneficiario/a directo/a o, sino, su parentesco.	Edad años	Estado civil	Nivel educativo	Dirección de su domicilio	Teléfono y Correo electrónico si tiene

10. ¿Lleva un registro contable de sus compras y ventas?

- () Sí ¿En qué le ha servido llevar el registro contable? _____

 () No ¿Por qué? _____

11. ¿El local de su negocio es?

- () Propio () Alquilado
 () Otro, especifique _____

12. En el caso de que el local de su negocio es alquilado ¿Cuánto es el valor mensual del pago?

- () Lps. 1 a 499 () Lps. 500 a 999 () Lps. 1,000 a 1,999
 () Lps. 2,000 a 3,999 () Lps. 4,000 o más

13. ¿Cuál es el ingreso promedio mensual de su negocio?

- () Menos de Lps. 1,000 () Lps. 3,000 a 3,999 () Lps. 6,000.00 a 7,000
 () Lps. 1,000 a 1,999 () Lps. 4,000 a 4,999 () Más de Lps. 7,000
 () Lps. 2,000 a 2999 () Lps. 5,000 a 5,999

Observaciones: _____

14. Si usted cuenta con otra fuente de ingreso, ¿cuál es el promedio mensual de este?

- () Lps. 1,000 a 1,999 () Lps. 2,000 a 3,999 () Lps. 4,000 a 5,999
 () Lps. 6,000 a 7,000 () Más de Lps. 7,000

Observaciones: _____

15. ¿Usted ahorra dinero?

- () Sí () No *(Si respondió que No, pase a la pregunta 23).*

16. ¿Cómo ahorra?

- () Tiene una cuenta de ahorro
 () Guarda el dinero, físicamente, en algún lugar
 () Otra _____ ¿cuál? _____

17. ¿Ha adquirido algún tipo de deuda para mantener en funcionamiento el negocio?

- () Sí () No *(Si respondió que No, favor no contestar la siguiente pregunta).*

18. ¿Qué tipo de deuda?

- () Préstamos bancarios () Hipotecas () Créditos solidarios
 () Otras _____ especifique _____

19. ¿Cuál es su mayor fortaleza para mantener su negocio en marcha?

Marque todas las opciones que sean válidas.

Buena atención a los clientes	
La motivación hace seguir adelante	
Ofrece productos de buena calidad	
Apoyo familiar	
Saber administrar	
Control del inventario	
Otra: ¿Cuál?	

20. ¿Cuál es la mayor dificultad que se le ha presentado en su negocio?

Marque todas las opciones que sean válidas.

Problemas de salud	
Poco recurso para invertir	
Inadecuada ubicación del local	
Problemas de mal clima para agricultura	
Competencia	
Otro: ¿Cuál?	

21. ¿Qué tipo de apoyo recibió para fortalecer su negocio?

- () Capacitación sobre mercadeo y publicidad
 () Capacitación sobre contabilidad
 () Capacitación sobre administración
 () Capacitación sobre atención al cliente
 () Insumos o materiales () Fondo semilla
 () Otros, explique: _____

22. ¿Quién desempeña las siguientes tareas de la microempresa? (Midiendo equidad de género)

Principales tareas en la microempresa	Mujer: madre, esposa, compañera	Hombres: padre, esposo	otra persona (especificar)
Mantenimiento del lugar			
Llevar registro contable diario			
Llevar registro contable mensual (incluyendo inventario)			
Reportar los avances al equipo técnico PMH			
Toma decisiones de la inversión que la microempresa genera			
Atención a los clientes			
Control del inventario			
Otra ¿Cuál?			

NOTA: Aquí termina la encuesta para quien responde: Si ya tengo negocio.

23. ¿Cómo ha mejorado su negocio desde que fue apoyado por la Pastoral de Movilidad Humana?

24. ¿Qué tipo de negocio usted tiene

- () Pulpería () Costura () Agricultura () Caficultura
 () Venta de ropa () Venta de frutas y verduras
 () Venta de artículos varios () Venta de comida
 () Otros, explique: _____

25. ¿Qué necesita para mejorar su negocio? Marcar todas las alternativas deseadas.

- () Local () Materiales o insumo () Herramientas () Capacitación
 () Personal () Asesoramiento administrativo
 () Otro, explique: _____

26. ¿Qué impacto ha tenido su negocio desde que fue apoyado con el capital semilla?

- () Sí () No ¿ Por qué? _____

ANEXO 2

FICHA DE INSCRIPCIÓN



FICHA DE INSCRIPCIÓN

MIGRANTES EMPRENDEDORES PASTORAL DE

MOVILIDAD HUMANA

Fecha:

Nombre completo:		
Edad:		sexo () M () F
Fecha de nacimiento y lugar		
Número de identidad:		
Número telefónico		
Correo		
Número de referencia		
Comité al que pertenece		

Estado civil		
Es usted padre o madre de familia (encierre una opción)	Número de hijos	
	A masculino	B femenino

Rubro de negocio al que se dedicará

☐ pulpería

☐ agricultura

☐ venta de ropa

☐ venta de artículos

☐ Otros, especifique:

Por qué le gustaría formar parte de este proyecto

Explique con sus propias palabras

Observaciones uso para PMH:

ANEXO 3

CARTA DE COMPROMISO



Yo _____
con número de identidad: _____ me
comprometo a participar activamente del proceso de formación, seguir
las medidas sanitarias y si acaso presento síntomas con del COVID-19
informar el coordinador. Al mismo tiempo me comprometo asistir a
todas las sesiones virtuales y asegurar la continuidad del proceso
formativo hasta el final. También me comprometo a cumplir con el
reglamento acordado al inicio del proceso de capacitación.

En caso de no cumplir con lo antes estipulado, estaré sujeto a ser
suspendido del proceso de formación.

Lugar y fecha: _____

Firma del beneficiario

Promotor de microemprendimiento de PMH

ANEXO 4

HOJA DE MONITOREO

GUÍA PRÁCTICA SOBRE EMPRENDIMIENTO PARA MIGRANTES Y SUS FAMILIARES

Entre los programas con los que cuenta la PMH se encuentra el área de medios de vida, desde donde se ayuda a las personas a obtener o ampliar su empleo e ingresos como estrategia de protección y apoyo a las personas migrantes y familiares, especialmente a través de microempresas, en que fortalecen sus proyectos de vida.

Esta Guía fue elaborada a partir de la sistematización del trabajo concreto que PMH lleva a cabo con la población destinataria de estos proyectos. Con esto, la PMH registra los procesos adoptados durante el desarrollo de las acciones de apoyo a micro emprendedores, como acciones de apoyo para la reinserción socioeconómica de las personas migrantes y sus familiares en situaciones de vulnerabilidad y busca consolidar con sostenibilidad la práctica desarrollada. Los proyectos de microemprendimiento son dirigidos a la población meta que la PMH acompaña, a la cual pertenecen familias que fueron afectadas a causa de la migración, quienes, a raíz de su experiencia migratoria, quieren emprender o fortalecer una idea de negocio propio, como una oportunidad de generación de ingresos y apalancamiento para proyectos de vida y de futuro.

La guía incluye los 8 módulos formativos que son indispensables para emprender y tener triunfo en el negocio. Todo este proceso de implementación de un negocio está integrado y acompañado con técnicas para fortalecer la salud mental de los emprendedores, y son herramientas que favorecen una vida saludable, sostenible y equilibrada.



 CSEM csembrasilia

 CSEM Brasília

 www.csem.org.br

 Pastoral de Movilidad Humana

 Pastoraldemovilidadhumana