

Propuesta de contenidos de sostenibilidad.

Actualización de la Guía “Fomento de la cultura emprendedora e ideas de negocios: guía para la persona emprendedora” de la Escuela de Administración de la Universidad Nacional, con la inclusión de criterios de sostenibilidad.

Proyecto de graduación, para optar por el grado de maestría profesional en Responsabilidad Social y Sostenibilidad.

Universidad Nacional de Costa Rica.
Escuela de Relaciones Internacionales.
2021

Contenido

INTRODUCCIÓN A LA GUÍA DE CAPACITACIÓN

1. ¿De qué se trata esta guía y hacia quién va dirigida?
2. ¿Cómo utilizar esta guía?
3. Rol del facilitador/a

MÓDULO INICIAL. Competencias digitales para el emprendimiento

PARTE I. HABILIDADES ESTRATÉGICAS / SOCIOEMOCIONALES

MÓDULO 1. ¿CÓMO ENCONTRAR MI VOZ EMPRENDEDORA?

Mi motivación para emprender
Construyendo mi autoconfianza
Identificando y desarrollando mis cualidades y habilidades
Mi productividad
Empoderamiento
Desarrollando hábitos mentales positivos
Cápsulas de Sostenibilidad

MÓDULO 2. ACTITUD EMPRENDEDORA

Crecimiento y capacitación
Pensamiento creativo e innovador
Adaptabilidad y gestión del cambio
Comunicación asertiva
Relaciones interpersonales y trabajo en equipo
Resolución de conflictos
Redes de apoyo
Conciencia sobre discapacidad y género
Liderazgo y toma de decisiones
Cápsulas de Sostenibilidad

II PARTE. HABILIDADES PARA EMPRENDER

MÓDULO 1. MI IDEA DE NEGOCIO

¿Qué significa que mi emprendimiento sea sostenible?
Gestión Responsable de mi idea de emprendimiento
Mi mercado meta, mi consumidor: Identificando necesidades y problemas que puede atender un emprendimiento
Mi relación responsable con clientes y proveedores
Mi equipo de trabajo
Redes de oportunidades

Recomendaciones sanitarias: Guía de atención y prevención sanitaria
Mi idea de emprendimiento con consciencia ambiental
Aprendiendo de buenas prácticas
Cápsulas de Sostenibilidad

MÓDULO 2. MI PROPUESTA DE VALOR

Diseño de mi producto o servicio sostenible
Costos y fijación de precios
Producción del producto o servicio
Servicio y fidelización de clientes
Mi lugar de trabajo
Oportunidades para Innovar: Productos y servicios verdes
Cápsulas de Sostenibilidad

MÓDULO 3. MERCADEO Y VENTAS SOSTENIBLES

Mercadeo y comunicación Sostenible
Ventas Sostenibles
Comercialización productiva
Cápsulas de Sostenibilidad

MÓDULO 4. EDUCACIÓN FINANCIERA PARA EMPRENDEDORES

Contabilidad básica para emprendedores
Finanzas personales y familiares
Búsqueda de financiamiento
Visión a futuro: pensión, seguros
Cápsulas de Sostenibilidad

MÓDULO 5. FORMALIZACIÓN DE MI EMPRENDIMIENTO

Pasos para la formalización de mi emprendimiento
Cumplimiento deberes tributarios y cargas sociales
Cápsulas de Sostenibilidad

MÓDULO 6. IMPLEMENTACIÓN DE MI IDEA DE EMPRENDIMIENTO

¿Qué es un Plan de Negocios?
Guía básica para elaborar un Plan de Negocios Sostenible para gestionar financiamiento

Introducción a la guía de capacitación

El facilitador debe tener habilidades y competencias que generen empatía con el grupo de estudiantes, con la finalidad de no solo ser un instructor/a, sino un motivador/a, evaluador/a y promotor/a de la *mejora continua*; de esta manera se facilitará el estimular la toma de consciencia sobre las acciones que cada uno hace, asimilar con facilidad los contenidos de cada uno de los módulos y ayudar en la aplicación de la teoría y pasar a la práctica, *retroalimentando* sobre los progresos alcanzados para dar seguridad en el camino sobre el que va forjando el emprendimiento.

Módulo inicial. Competencias digitales para el emprendimiento

“Para cumplir con los 17 ODS es indispensable que la sociedad digital incluya a las poblaciones marginadas, en particular las mujeres y las niñas, los ancianos, las personas con discapacidad, las poblaciones indígenas, los económicamente desfavorecidos”
Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT)

Recomendaciones: De acuerdo con el lema de los Objetivos de Desarrollo Sostenible “que nadie se quede atrás”, es imperativo lograr como paso inicial, que las personas beneficiarias del proyecto de Fomento de la Cultura Emprendedora puedan desarrollar competencias digitales, para lograr hacerle frente a la nueva dinámica comercial que se desarrolla hoy en día, donde lo virtual es lo que está marcando la pauta de las estrategias de mercadeo y publicidad, y que a su vez, se ha visto incrementado en los últimos meses por temas de coyuntura mundial a causa de la pandemia.

Un acercamiento a elementos básicos digitales, fortalecerán la confianza y permitirá la búsqueda y el desarrollo de innovación para atender los desafíos que pueda enfrentar el emprendimiento. Adicional queda dispuesta la posibilidad, que el uso de plataformas para impartir las lecciones, que la Universidad Nacional está implementando, permee en el proyecto y por ende se confirme la necesidad que los próximos grupos de beneficiarias del proyecto entre EDA – IMAS requieran reforzar conocimientos.

El objetivo principal de este módulo es que las personas beneficiarias tengan una experiencia formativa única, sencilla, amigable y adaptada a las características propias de estos grupos.



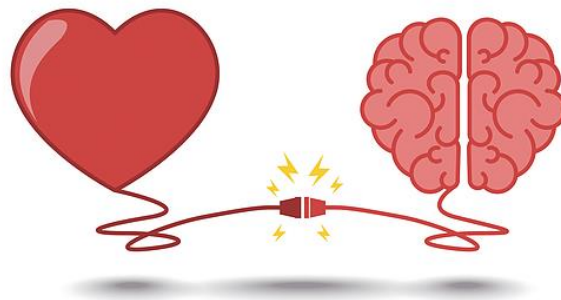
Meta 9.c

PARTE I.

Habilidades estratégicas/ socio emocionales

La mejor herramienta para la vida.

Las habilidades socioemocionales están conformadas por una variedad de herramientas que nos permiten entender nuestros sentimientos y emociones, y así tener una mejor relación con nosotros mismos, al aceptarnos y reconocernos como personas merecedoras de cumplir metas y tener calidad de vida. Y así, establecer una relación positiva con nuestro entorno social y ambiental.



Módulo 1. ¿Cómo encontrar mi voz emprendedora?

Mi motivación para emprender

«Si algo te apasiona y trabajas duro, entonces será un éxito». – Pierre Omidyar, fundador y presidente de eBay.

Una de las principales razones para emprender es solucionar alguna necesidad económica individual o familiar, sin embargo, no debe de ser únicamente lo económico la base para construir una idea de emprendimiento.

Se debe identificar cuáles podrían ser otros factores reales que le motivan a emprender, y que puedan nutrir su *espíritu emprendedor*, con el que consiga no solo los ingresos de dinero que necesita, sino que pueda alcanzar sus sueños. Lo que le motiva es lo que le ayudará a encontrar la fuerza y la confianza que necesita para tomar mejores decisiones y hacer frente en momentos de crisis.

Construyendo mi autoconfianza

N/A

Identificando y desarrollando mis cualidades y habilidades

N/A

Mi productividad

Un asunto relevante para considerar a la hora de generar y materializar una idea de negocio es tener un plan para atender los aspectos que se relacionan con la vida personal, familiar y laboral, esto con la finalidad de tener un *balance* en todos los ambientes, debido a que generalmente los emprendimientos se desarrollan en el hogar, lo que puede generar una sobrecarga de trabajo a las mujeres, quienes deben de administrar el emprendimiento a la vez atender las labores de cuidado y atención general del hogar.

Se debe tener claridad sobre cómo se irá desarrollando la idea del negocio con la vida familiar, para que el emprendimiento no se vea *impactado* de manera negativa al no tener suficiente tiempo para atender todas las labores que se tienen a cargo.

«Por más difícil que parezca la vida, siempre hay algo que puedes hacer y en lo que puedes tener éxito». – Stephen Hawking, físico y escritor.

Empoderamiento

El empoderamiento *responsable* permite trabajar en factores claves como la *autoestima*, para alcanzar un pensamiento empresarial que permita visibilizar con antelación los posibles *retos*, *riesgos* o *impactos* que pueda tener su idea de negocio.

El *empoderamiento personal y social* permite a las personas, dinamizar el emprendimiento y en el momento adecuado tener la oportunidad de ser generadoras de empleo.

El Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 5: *Igualdad de género*, insta al acercamiento de un concepto clave para alcanzar este derecho humano fundamental.

Corresponsabilidad en las familias: donde todos los integrantes de un hogar atiendan de manera equitativa las labores, aquí las acciones que se realicen son claves para que todos los miembros de la familia alcancen un mayor grado de autonomía y de este modo conseguir mejores relaciones y armonía en los espacios de convivencia.

Recomendación: aplicar en clase estrategias para abordar la corresponsabilidad en las familias.

«Si puedes superar el miedo y tomar riesgos, conseguirás cosas sorprendentes». – Marissa Mayer, presidenta y CEO de Yahoo

Desarrollando hábitos mentales positivos

Darse la oportunidad de tener espacios para la meditación y el esparcimiento genera hábitos mentales positivos que ayuda a la creatividad e *innovación* y esto puede resultar muy provechoso para la idea de negocio.

Cápsulas de Sostenibilidad



Al reconocer y valorar los trabajos no remunerados se atiende el Objetivo de Desarrollo Sostenible No.5, promoviendo la responsabilidad compartida en el hogar y la familia. El mismo objetivo indica que empoderar a las mujeres y promover la igualdad mediante acciones para poner fin a toda forma de discriminación no es solo un derecho humano básico, sino que además tiene un efecto multiplicador en todas las demás áreas del desarrollo.



El *empoderamiento* de las personas emprendedoras permite generar un aporte al *Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 8*, logrando un empleo *pleno, productivo, decente* y con una remuneración *justa*, lo que abrirá las puertas para que sus familias tengan acceso a la educación y a una mejor calidad de vida.

Módulo 2. Actitud emprendedora

“Nunca es tarde para aprender”.

Crecimiento y capacitación

Un elemento esencial para lograr que un emprendimiento tenga permanencia en el tiempo es la capacitación, de esta forma se alcanza un crecimiento profesional constante. Una persona emprendedora requiere obtener conocimientos, consejos, y asesoría por expertos con la finalidad de mejorar en todo lo que el negocio requiera.

La educación es la llave que abre las puertas para formular ideas de negocio innovadoras, que brinden productos y servicios que generen un aporte positivo a las comunidades.

Es importante tener motivación para tomar la decisión de inscribirse en la diversidad de ofertas académicas gratuitas que brindan diferentes instituciones públicas y diversas organizaciones en las comunidades, de esta manera la persona emprendedora se mantendrá actualizada de temas relevantes; como las nuevas tendencias del mercado, los gustos y preferencias de los clientes.

Video recomendado para compartir:

El proceso de un joven. Emprendedor. INDAP

<https://www.youtube.com/watch?v=XSviD6GykY0>

Pensamiento creativo e innovador

N/A

Adaptabilidad y gestión del cambio

Una de las cualidades más importantes que debe desarrollar la persona emprendedora es la *adaptabilidad* para *aprender, desaprender y responder con positivismo y optimismo* al cambio, y que esto le permita tener la capacidad de *reaccionar* de manera *oportuna* y en tiempo, cuando el negocio lo requiera.

Para llevar el mismo ritmo de los cambios constantes del mercado y para resolver situaciones de crisis, se requiere que la persona emprendedora desarrolle habilidades para gestionar los cambios y así evidenciar su *resiliencia* personal y la de su emprendimiento, de esta manera logrará cumplir los objetivos planteados en su idea de negocio y tener más probabilidades de *éxito*.

Recomendación: Ampliar el tema de resiliencia personal y del emprendimiento.

Comunicación asertiva

Para tener una buena comunicación es necesario conocer y adaptar las palabras para que puedan ser entendidas. No se trata solamente de ser cortés o de usar un tono de voz cordial, lo importante es que las palabras que se utilicen sean *comprensibles* y *precisas*.

Para ampliar el tema de una manera dinámica, se recomienda ver el siguiente video y generar una conversación a partir de la experiencia de cada persona y así guiar con recomendaciones y consejos útiles para mejorar la comunicación. "La igualdad empieza en el lenguaje | Juan Bonnin | TEDxRosario
<https://www.youtube.com/watch?v=pmymU199a-w>

Evitar el uso de expresiones *discriminatorias* o de género es lo adecuado, no es correcto referirse a los clientes por su color de piel, ni por su procedencia, ni por alguna característica propia de la persona. El comunicarse con respeto es la esencia para mantener una comunicación asertiva con quienes nos relacionamos.

Relaciones interpersonales y trabajo en equipo

Las buenas relaciones con las partes interesadas – equipo de trabajo, clientes, proveedores, familia - incrementa la *confianza* y *empatía* y el resultado que se obtiene es un aumento de *apoyo* para lograr un entorno de trabajo *saludable* donde se cuida y promueva la *salud*, *seguridad* y *bienestar* de todos.

Se debe promover desde el hogar un trato equitativo entre los miembros de la familia, que los beneficios se reciban en igualdad de condiciones y que las responsabilidades y tareas se definan de acuerdo con las capacidades, siempre buscando una incidencia positiva en el emprendimiento.

Resolución de conflictos

La persona emprendedora debe conocer sobre técnicas y estratégicas para una adecuada atención de los *conflictos*, que respete los *derechos* y la *dignidad* de la parte con quien se tiene diferencias. Más aún, porque un emprendimiento mantiene día con día una diversidad de relaciones con muchas personas, incluidos los clientes, los proveedores e incluso personal de organizaciones e instituciones donde debe realizar gestiones específicas y se debe procurar un trato respetuoso.

Se recomienda que el emprendimiento conforme va consolidando su plan de negocios, cuente con una *ruta* que defina los mecanismos o *procedimientos* para la *resolución de conflictos*, para asegurar que se atiendan de una manera adecuada, *transparente* y mediante un *diálogo justo*.

"La inteligencia no siempre define la sabiduría, pero la adaptabilidad al cambio sí". Debasar a Mridha.

Lo más importante en la comunicación es escuchar lo que no se dice. -Peter Drucker

Redes de apoyo

De las decisiones más oportunas que puede tomar una persona emprendedora es ser parte de una red de apoyo, que tendrá la noble labor de motivar a seguir adelante, a ser sostén en momentos difíciles y principalmente ser fuente que enriquece la labor con opiniones *acertadas* y *positivas* sobre la idea de negocio.

Otro tipo de red importante se encuentra en organizaciones o grupos formalmente establecidos que tienen como finalidad servir de guía y generar un apoyo emprendedor de manera *colectiva*, lo que favorece tener acceso a *beneficios sociales*, recursos, asesorías y capacitaciones.

Si el emprendimiento es parte de una red de negocios es factible *potenciarlo* porque se disminuyen costos, es posible llegar a más lugares, ampliar la cantidad y diversidad de clientes, tener acceso a una amplia lista de proveedores, y todo esto significa que el emprendimiento es una parte importante de un *encadenamiento* productivo, que genera beneficios para un grupo grande de la población.

Consciencia sobre discapacidad y género

Cuando se habla de discapacidad es necesario conocer primero qué significa, de esta manera se entenderá mejor y se evitará referirse al tema con palabras que no son adecuadas.

La discapacidad tiene un importante componente social que tiene que ver con las barreras, por lo que, al eliminarlas, la discapacidad disminuye o deja de existir

El Consejo Nacional de Personas con Discapacidad (CONAPDIS) es el ente rector en discapacidad de Costa Rica, que se recomienda consultar para obtener información clara y correcta. Tener una discapacidad significa que la persona tiene una deficiencia física, mental o sensorial, ya sea de naturaleza permanente o temporal, que le limita la capacidad de ejercer una o más actividades esenciales de su vida diaria, la cual puede ser causada o agravada por el entorno económico y social en el cual vive.

Las personas con discapacidad viven con frecuencia en condiciones de *exclusión* y *discriminación* y se les priva de tener experiencias de *participación social*, económica, política y cultural, además constituyen la minoría más numerosa y *desfavorecida*. En la Constitución Política de Costa Rica y en la Convención Americana sobre Derechos Humanos, se consagran el principio de igualdad de las personas y la prohibición de hacer distinciones contrarias a su dignidad.

Costa Rica cuenta con una Política Nacional en Discapacidad 2011-2021 que busca una efectiva promoción, respeto y garantía de los derechos de las personas con discapacidad. La igualdad de oportunidades nace con el derecho al trabajo y un empleo

Norma Internacional ISO 26000: es una guía para apoyar y asesorar a todo tipo de negocio en cómo ser más responsable socialmente.

digno como un medio para optar por un estilo de vida independiente y también con un trato respetuoso con una actitud de amistad y de estar dispuesto a ayudarles.

La sociedad actual tiene el reto de aprender cómo las personas con discapacidad esperan ser tratadas, ya sea como clientes o bien como trabajadores. La persona emprendedora debe informarse y capacitarse en la manera correcta de atenderles, porque hay una diversidad de discapacidades: auditivas, física, visual, mental y/o intelectual y cada una merece un abordaje diferente.

La teoría sobre el tema de discapacidad es amplia, pero por medio de las experiencias y casos reales es más fácil aprender y generar *conciencia* para dar una buena atención y servicio a los clientes que tienen alguna discapacidad y también saber que todo emprendimiento puede ofrecerles un trabajo digno.

Para un despertar de la conciencia sobre discapacidad, se recomienda ver los siguientes videos:

Lo incorrecto - Una nueva mirada hacia la discapacidad. Fundación Prevent: <https://www.youtube.com/watch?v=SBLiBLb23ZA>

Experimento social: Hay muchas capacidades detrás de una discapacidad intelectual: <https://www.youtube.com/watch?v=iEHMvIAJTrc>

Recomendación: abordar este tema por medio un intercambio de opiniones y experiencias a partir de los videos.

Por otra parte, respecto al tema de género la *Norma Internacional ISO 26000*, indica que todas las sociedades asignan *roles de género* a hombres y mujeres que son comportamientos aprendidos que condicionan las actividades y responsabilidades que son percibidas como masculinas o femeninas. Estos roles en muchas ocasiones suelen ser *discriminatorios*, por esta razón se recomienda aprender de este tema y tener consciencia sobre la importancia de velar por la *igualdad* y la *equidad*, tanto para los miembros de la familia, como para el equipo de trabajo y la comunidad.

Se recomienda ver los siguientes videos para profundizar en el tema y generar una sana conversación en el grupo:

EQUIDAD E IGUALDAD - Sumar a todas y todos: la operación con la que nadie pierde. CLAC. https://www.youtube.com/watch?v=YBhh3CBQx_U

#EXPLICAMOS™ Equidad de Género (By WorldFish) <https://www.youtube.com/watch?v=yD0si5YTmJ0>

Algunas ideas para generar conversación y que se exponen en el video son:

- La equidad de género debe estar presente en todos los aspectos de la vida y en la familia para acabar con los estereotipos.
- El trabajo es un lugar donde cada persona pueda aprovechar su potencial al máximo y sentirse útil.

- No se trata de un triunfo de las mujeres, sino del triunfo de la sociedad, una sociedad donde cada decisión cuenta con una visión de la comunidad en su conjunto. Una sociedad donde triunfan los derechos humanos.

Liderazgo y toma de decisiones

"Gestión es hacer las cosas bien, liderazgo es hacer lo correcto"
Peter Drucker

El *liderazgo* está asociado a valores como la transparencia, el compromiso, la innovación, empatía, solidaridad que tiene una persona y los pone en práctica en los lugares donde se relaciona.

La manera en que la sostenibilidad se puede aplicar en el liderazgo es siendo congruente entre lo que se piensa y lo que se hace, esto significa llevar los valores a la práctica. En la medida que una persona emprendedora reconoce los derechos de sus colaboradores, es justa y *transparente* en los productos y servicios que ofrece a los clientes, pone en práctica su liderazgo.

Para aplicar la sostenibilidad en un emprendimiento se debe de tener los valores muy claros y la firme convicción de actuar amparados a los *principios éticos*, esto será la inversión más duradera y la que generará mejores beneficios.

Cápsulas de Sostenibilidad

1. Una buena actitud, búsqueda constante de innovación, excelencia en las labores, transparencia y comunicación con proveedores, un buen servicio y atención a los clientes, proporciona más posibilidades para que el emprendimiento sea más sólido al enfrentar dificultades y tener la facilidad de adaptarse y crecer de acuerdo con la demanda del mercado.

2. Es importante que la persona emprendedora se mantenga en capacitación de manera continua, ya que el aprendizaje permite tener conocimientos actualizados sobre los cuales se puede apoyar para tomar decisiones y generar una mejora continua en todo lo que se emprenda.



El Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 5 Igualdad de género, insta a realizar acciones desde lo individual a lo colectivo para lograr la igualdad entre los géneros y esto es realizable si se facilita el acceso a la educación y a un trabajo decente. Desde un emprendimiento se posibilita el espacio para que se dé una participación plena y efectiva de las mujeres líderes.

Las mujeres líderes tienen características que les permiten potenciar emprendimientos y generar buenos resultados al implementar las ideas de negocio, tienen un enfoque y

compromiso social más amplio, y no buscan únicamente su beneficio personal, si no que fortalecen las estructuras comunales para asegurar un mejor lugar de convivencia para sus hijos y sus pares.

Una mujer empoderada, es tomadora de mejores decisiones, minimizará el porcentaje del riesgo, porque sus acciones están más en función de la razón, que de las emociones.

3. Todos los seres humanos nacen libres e iguales en dignidad y derechos.

Declaración Universal de Derechos Humanos. Artículo 1.

- Independientemente del género
- Independientemente del color de piel
- Independientemente de los orígenes

PARTE II. Habilidades para emprender

Las propias experiencias son la principal fuente de conocimiento sin embargo, cuando se le agrega un componente formativo, hay mayor seguridad que las ideas de negocio permanezcan en el tiempo y generen bienestar individual, familiar y en la comunidad.



Módulo 1. Mi idea de negocio

¿Qué significa que mi emprendimiento sea sostenible?

Algunas personas podrían pensar que diseñar y poner en marcha un emprendimiento sostenible implica mucho tiempo, dinero o incluso el necesitar de previo tener conocimientos especializados, sin embargo, a través de cada uno de los temas que conforman esta guía para las personas emprendedoras, se irá descubriendo como muchas de las acciones y decisiones que se toman cada día tiene una vinculación directa con sostenibilidad.

Un emprendimiento es sostenible cuando las personas encargadas de llevar adelante el negocio no solo se enfocan en la parte económica, sino que además toman en cuenta cómo generar el menor impacto ambiental y cómo la idea de negocio ayuda al desarrollo de la comunidad. Esto quiere decir que lo *económico*, *ambiental* y *social*, son las tres palabras claves que una persona emprendedora debe tomar en cuenta al momento de elaborar el producto o el servicio que quiere ofrecer y también los tres factores que debe considerar antes de tomar cualquier decisión relacionada con el negocio.

La sostenibilidad no tiene que ver solamente con el tema ambiental, está relacionada con el equilibrio entre:

Ambiental: Cuidar el planeta

Social: Cómo nos cuidamos los unos a los otros

Económico: es generar dinero, PERO siendo *éticos* en la manera cómo la obtenemos.

Los tres conceptos tienen una relación especial, porque se necesitan entre sí, cuando uno se debilita o no se toma en cuenta, hay un daño en los otros dos y por lo tanto ocasiona la inestabilidad del emprendimiento. Lo correcto es ir aplicando la sostenibilidad poco a poco, buscando alternativas que cuiden el medio ambiente y beneficien a la sociedad y al mismo tiempo generen utilidades.

Recomendación. Complementar la teoría con los siguientes videos que explican de una manera sencilla y animada acerca de que es sostenibilidad.

MUNDO SOSTENIBLE. Elesapiens

<https://www.youtube.com/watch?v=qo3V6bGFCYc>

¿Qué es la sostenibilidad? ACCCIONA.

<https://www.youtube.com/watch?v=5yCsjASSd1M>

¿Qué es la Sostenibilidad? Bancolombia

<https://www.youtube.com/watch?v=FzKYjs9TM5Y>

La sostenibilidad genera una buena reputación y ventajas competitivas

Simples acciones diarias como no desperdiciar agua o electricidad son acciones de sostenibilidad

*Mucha gente pequeña, en sus lugares pequeños, haciendo cosas pequeñas, puede cambiar el mundo.
– Eduardo Galeano.*

Por poco que pueda parecer lo que hacemos, todo suma para cambiar para bien.

Una persona emprendedora que lleva adelante un emprendimiento sostenible es consciente del valor que tiene la naturaleza, la educación, la transparencia, y aplica en su negocio la *igualdad* y el *respeto* por el ser humano y el servicio o producto que ofrece se preocupa por no perjudicar la disponibilidad de los *recursos* que van a necesitar las próximas generaciones.

Si se toma la decisión correcta de implementar la sostenibilidad desde los primeros pasos de la idea de negocio, se tiene una visión más amplia para decidir cuál es la idea más conveniente para emprender, qué es lo que se necesita para elaborarlo y cuáles serán los mecanismos adecuados para que sea rentable y que cause el menor daño ambiental posible.

Emprender no solo consiste en planear una estrategia de negocios, es aplicar de manera sencilla ciertas prácticas que brindarán una *ventaja competitiva*, generarán una mejor *reputación* con los clientes, lo que asegura la fidelización y mejorará los ingresos para alcanzar la estabilidad que se requiere para el bienestar personal y familiar. Algunas *de las prácticas sostenibles* que una persona emprendedora debería realizar y que a corto plazo generarán un ahorro económico son:

- Ofrecer un producto o servicio que satisfaga necesidades básicas.
- Ser transparente y que el producto o servicio ofrecido sea el mismo que se incluye en la publicidad.
- Mantener una comunicación cordial y respetuosa con los colaboradores.
- Respetar los derechos legales los colaboradores.
- Realizar un manejo adecuado de los desechos que se generan al elaborar el producto o brindar del servicio.
- Considerar el tema ambiental en la compra los insumos y el equipo que se requiere para la elaboración (materia prima – empaque – maquinaria).
- Seleccionar un espacio de trabajo agradable, con la correcta ventilación e iluminación.
- Ser responsable y puntual al atender los pagos con los proveedores.
- Usar adecuadamente el dinero que recibe el emprendimiento por las ventas para no poner en riesgo la estabilidad económica.

De manera general se describieron algunas prácticas alineadas con sostenibilidad para alentar a un despertar de la conciencia para quien tiene el deseo de emprender. A partir de los siguientes módulos y temas de la guía, se encontrará información más amplia y con ejemplos que facilitarán la comprensión.

Para finalizar este tema, el valor más significativo para que un emprendimiento sea sostenible, no es solamente buscar que tenga más posibilidades de mantenerse activo por mucho tiempo y generar un ingreso económico estable para quienes lo desarrollan,

el valor más grande es que se cuide nuestro hogar: La Tierra. Es responsabilidad de cada persona que todo lo que haga no comprometa el acceso a necesidades básicas como el agua, aire puro y espacios de esparcimientos limpios.

Gestión Responsable de mi idea de emprendimiento

Todas las cosas que hacemos cada día tienen un efecto sobre el planeta y la naturaleza

Una correcta gestión de un emprendimiento sostenible abarca varios factores que son importantes de conocer y en el momento adecuado, ponerlos en práctica:

1. Gobernanza: es la manera en la que se hacen las cosas en el negocio, la manera en cómo se toman e implementan las decisiones para lograr los objetivos.
2. Respeto a los Derechos humanos: reconocer y respetar los derechos de todas las personas, de manera equitativa y sin discriminación.
3. Prácticas laborales: condiciones, protección social, salud, formación, diálogo social, etc.
4. El medio ambiente: uso responsable y consciente de los recursos naturales, manejo adecuado de los desechos.
5. Prácticas justas de operación: competencia justa, responsabilidad con los proveedores, lucha contra la corrupción.
6. Asuntos de consumidores: prácticas justas de mercadeo, consumo sostenible, servicio y atención a los clientes, trámite y atención de quejas, educación sobre consumo responsable.
7. Participación activa y desarrollo de la comunidad: educación y cultura, generación de empleo, salud y bienestar social.

Aplicar estos siete puntos permitirá que el negocio tenga un desarrollo responsable y sostenible. Con la incorporación de buenas prácticas y estrategias se logra generar mecanismos que facilitan tener un negocio rentable y generando el menor impacto posible tanto en la sociedad, como en el medio ambiente.

Recomendación. Complementar la teoría con el siguiente video:

¿Como crear valor a través de valores? Borja Vilaseca

https://www.youtube.com/watch?v=TvtRlvGB37g&feature=emb_title

Mi mercado meta, mi consumidor: Identificando necesidades y problemas que puede atender un emprendimiento

La búsqueda y la identificación de las necesidades que el mercado demanda es vital, y desde el enfoque de sostenibilidad se recomienda:

- Analizar con cuidado las *necesidades* de las personas en la zona donde proyecta emprender para ofrecer un producto o servicio diferente e innovador.

- Identificar cuál es la población específica a la cual será dirigido el producto o servicio.
- Estudiar los gustos y preferencias de los posibles clientes. Incluso si es viable incluir *consulta* a potenciales consumidores para conocer las expectativas y conocer si lo que se proyecta ofrecer será bien aceptado.
- Identificar cuáles son los posibles *competidores*, para conocer los puntos en los cuáles son fuertes para tener de referencia las buenas prácticas y también conocer las debilidades para tener el cuidado de no repetirlas.

Al realizar la búsqueda detallada e identificar una necesidad o problema a atender, se evitarán los gastos de dinero o inversiones innecesarias al momento de diseñar la idea de negocio, y existirá más seguridad que lo que se ofrecerá tendrá buen flujo en las ventas.

Mi relación responsable con clientes y proveedores

Desde la sostenibilidad, se recomiendan los siguientes puntos para una adecuada relación con clientes y proveedores:

- Es importante generar buenas relaciones con los clientes y los proveedores basados en la *ética*, de esta manera se evitan comportamientos que llevan a la corrupción y al engaño.
- La relación debe ser en función de la *transparencia*, y el compromiso de respetar los acuerdos entre las partes.
- El fortalecer la cadena de suministros con la escogencia de proveedores en las mismas condiciones del emprendimiento permite a la vez el apoyar *redes* que generarán beneficios en ambas partes.
- El compartir e informar a los clientes y proveedores de las *prácticas responsables* sobre sostenibilidad que se realizan en el emprendimiento.
- Aliarse con proveedores que apoyen la igualdad de género, el empoderamiento de la mujer y la participación de personas con discapacidad, con la finalidad de generar un valor social tanto en el emprendimiento como en la comunidad.
- Respetar y cumplir los derechos de los clientes y los proveedores. ¿Cómo se hace?, de la siguiente manera:

El propósito de un negocio es crear y mantener un cliente. – Peter Drucker

Los principios éticos no envejecen

Mi relación responsable con:	
Mis clientes	Mis proveedores
<ul style="list-style-type: none"> - Ofrecer siempre la misma calidad en el producto o servicio. - Ofrecer un precio justo del bien o servicio que se vende. - Dar una correcta atención de las quejas y disconformidades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cumplir con las fechas de pago de las facturas. - Mantener siempre una comunicación abierta y fluida para atender eventuales diferencias y buscar la mejor solución para ambas partes. - Utilizar un vocabulario respetuoso.

<ul style="list-style-type: none"> - Utilizar una comunicación cordial y respetuosa hacia con los clientes. - Tener disponible diferentes medios de comunicación. - Ser transparente y no utilizar prácticas confusas o engañosas de mercadeo. - Brindar información verdadera y completa del producto o servicio que se ofrece. 	<ul style="list-style-type: none"> - Manifestarse en contra cuando un proveedor incurra en una falta de maltrato laboral, trabajo forzado, discriminación o si promueve el trabajo infantil.
--	---

Mi equipo de trabajo

Cuando los emprendimientos cuentan con un equipo de trabajo, generalmente estas personas son integrantes del núcleo familiar y es importante que conozcan cuál es el rol de cada uno y que se definan de previo las responsabilidades que deben realizar.

Desde el enfoque de sostenibilidad la relación con cada integrante del equipo de trabajo se recomienda abordarlo de la siguiente manera:

Trabajar en equipo divide el trabajo y multiplica los resultados

- Debe existir una comunicación transparente para el logro de los objetivos y metas que se tracen.
- Generar una relación basada en el respeto de las obligaciones laborales por igual a todo personal que se contrate.
- Evitar todas las formas de trabajo forzoso.
- Eliminar el trabajo infantil.
- Implementar todas las medidas de higiene y seguridad requeridas en el área de trabajo.
- Respetar los horarios de trabajo, tiempos de descanso y vacaciones, así como remunerar las horas extras.

Se recomienda promover oportunidades para la formación y capacitación de todos los integrantes del equipo de trabajo, que incluso beneficiará para mantener la *calidad* del producto o servicio ofrecido por el emprendimiento. Si el equipo de trabajo tiene el apoyo para capacitarse el principal beneficiado es el negocio, porque contará con un equipo preparado para resolver dificultades y promover nuevas ideas.

En la medida en que los puntos anteriores sean puestos en práctica, desde el inicio del negocio, se evitarán eventuales problemas entre los miembros de la familia que podrían poner en riesgo la *estabilidad* del emprendimiento.

Redes de oportunidades

Una forma de alcanzar un mayor *fortalecimiento* del emprendimiento, es que se integre de manera activa en *redes de apoyo*, donde tendrá acceso a *alianzas* que promueven diferentes organizaciones públicas y/o privadas en el país, lo que a su vez dará como beneficio alcanzar potenciales consumidores.

Si un emprendimiento necesita llegar a más clientes y aumentar ventas, unirse a una red de negocios es la mejor opción.

El ser parte de grupos que compartan los mismos propósitos le permitirá al emprendimiento:

- Compartir conocimientos y acceder a información actualizada, con los que se fortalece la oferta de productos y servicios en la comunidad.
- Realizar proyectos en conjunto, con el beneficio adicional que entre los emprendimientos participantes se puede dividir costos.
- Obtener apoyo de los gobiernos locales, porque dichas instituciones promueven programas para mejorar la economía local.
- Intercambiar y aprender buenas prácticas de comportamientos responsables lo que genera una mayor confianza y transparencia con las partes interesadas.
- Aumentar la cantidad de clientes y potenciar las ventas.
- Recibir compañía, asesoría y apoyo en tiempos de crisis.

Por medio de una red se aumentan los impactos positivos que puedan tener los pequeños emprendimientos en una zona, porque se incrementa la actividad comercial con un mayor dinamismo y la cooperación en la comunidad, que va a permitir mejorar la calidad de vida de las familias que son parte de estos emprendimientos.

Recomendaciones sanitarias: Guía de atención y prevención sanitaria

Un emprendimiento tiene muchas más posibilidades de realizar cambios ante una situación de crisis.

La dinámica comercial actual presenta nuevas características que se prevén van a permanecer vigentes por mucho tiempo y las cuales una persona emprendedora debe considerar desde el inicio de la idea del negocio, debido a que en algunos casos va a requerir buscar asesoría o invertir recursos económicos y tiempo, con el objetivo de ofrecer a los colaboradores y a los consumidores condiciones sanitarias seguras.

Una pequeña empresa como lo es un emprendimiento necesita siempre proteger y resguardar la integridad de sus colaboradores a la vez que cuida el negocio. Debe estar lista para adaptarse y atender los riesgos que se puedan presentar en cualquier momento y que la continuidad del producto o servicio se vea lo menos alterada posible.

Es importante indicar que existe diferencia entre limpiar y desinfectar: es común que anteriormente los pequeños negocios aplicaran procedimientos de limpieza regulares que solamente eliminaran la suciedad y malos olores, sin embargo, hoy en día un negocio requiere aplicar un proceso de desinfección, y que utilice productos y técnicas

adecuadas para eliminar bacterias, virus y hongos que son imperceptibles para cualquier humano.

Recomendaciones con el equipo de trabajo:

- Contar con las condiciones de infraestructura, equipo e indumentaria adecuada para la elaboración y producción del producto o servicio.
- Definir un protocolo de asistencia y apoyo en el caso que un colaborador presente algún quebranto de salud.
- Establecer y capacitar a los colaboradores en un protocolo de lavado de manos, limpieza y desinfección de acuerdo con el producto o servicio que brinda el emprendimiento. Se deben considerar aspectos como:
 - La frecuencia y los horarios de desinfección.
 - El producto a utilizar. Existen marcas en el mercado que son biodegradables, a precios accesibles de esta manera se estaría cuidando el medio ambiente.
 - La dosis a utilizar. Una cantidad incorrecta puede provocar problemas de salud para quien lo manipula o quien esté cerca.
 - La técnica segura de desinfección, con el equipo e indumentaria adecuada.

Recomendaciones con los consumidores, clientes y proveedores:

Los emprendimientos que atienden clientes y proveedores en el establecimiento requieren que se defina un protocolo específico de cómo debe ser la atención y contacto con los visitantes. Algunas consideraciones que se recomiendan son las siguientes:

- Ofrecer un espacio físico adecuado, amplio y con ventilación.
- Contar con equipo e insumos óptimos para que las personas puedan hacer uso. (Lavado de manos – insumos de desinfección).

Aplicar los protocolos y procedimientos de desinfección y atención presencial de personas, le demuestra a los clientes y proveedores que el emprendimiento tiene un compromiso en ofrecer un servicio y producto de mejor calidad y que es consciente de la necesidad de resguardar la salud de todos y principalmente el bienestar y seguridad sanitaria de sus colaboradores.

Este tipo de cuidados asegura la fidelización de clientes y disminuye los riesgos en caso de presentarse una situación sanitaria que requiera tomar medidas de cierre parcial.

Mi idea de emprendimiento con consciencia ambiental

Existen muchas acciones que se pueden realizar para que un emprendimiento actúe con consciencia ambiental, pero es indispensable que todos los colaboradores que conforman el equipo de trabajo y otros participantes del emprendimiento las conozcan para contribuir mejor a su implementación. Ciertas acciones contribuyen a reducir costos y proteger el medioambiente, y en ocasiones podría generar ingresos adicionales.

A continuación, se presentan algunas acciones ambientales que ayudarán a crear un emprendimiento con consciencia ambiental:

1. Conozca su proceso productivo

Identifique cada una de las actividades que realiza para crear su producto o servicio desde el inicio hasta cuando es finalmente adquirido por el consumidor, esto se conoce como las entradas y salidas del proceso productivo:

Entradas: Son los recursos que se requiere para producir lo que el emprendimiento ofrece: agua – electricidad – combustible- materias primas - embalaje – transporte.

Salidas: todo lo que se genera después que el producto está terminado o el servicio dado, por ejemplo: residuos sólidos, aguas residuales, desechos, emisiones de dióxido de carbono.

Lo anterior es un primer paso para conocer con claridad cada una de las etapas y que sea más fácil identificar los impactos ambientales que genera el emprendimiento y las medidas se pueden implementar para disminuir el daño ambiental.

Recomendación: Ejercicio práctico.

Indicaciones: cada persona emprendedora con la guía del facilitador detalla las que consideran podrían ser las entradas y salidas con base en su idea de emprendimiento.

De manera grupal se comparte lo descrito en la primera columna y en conjunto se definen algunos daños ambientales que se generan. La dinámica grupal permite medir el grado de conocimiento de las personas emprendedoras sobre el tema y le permite al facilitador reforzar con ejemplos donde identifica alguna necesidad. Con los comentarios que se generan con el aporte de los participantes se completa la columna de la derecha.

PROCESO PRODUCTIVO DE MI EMPRENDIMIENTO

Indique el producto o servicio:	
ENTRADAS (Indique las entradas que podrían que requiere para elaborar su idea de emprendimiento)	¿Cuáles consideran podrían ser algunos daños ambientales?

SALIDAS (indique las salidas que podría generar su emprendimiento)	¿Cuáles consideran podrían ser algunos daños ambientales?

Ahorrar energía es una forma de cuidar el medio ambiente

2. Consumo eficiente y racional de la energía

Implemente las siguientes acciones en su emprendimiento para hacer un uso adecuado y racional de la electricidad:

- Conozca cuánto consume de electricidad siguiendo los siguientes pasos:
 1. Realice un inventario de los equipos que utilizan electricidad en su emprendimiento.
 2. Identifique la potencia de cada uno de los equipos de la lista. La información la encontrará en las placas que usualmente se encuentran en la parte posterior o abajo y es el número que se indica después de la letra W.
 3. Determine un promedio de la cantidad de horas que utiliza cada equipo por día.
 4. Con la potencia y las horas por día de uso de los equipos eléctricos se obtiene el dato de consumo de los equipos, y se multiplica por la cantidad de días al mes que los utiliza, según los indica la siguiente imagen:



5. Puede apoyarse con calculadoras energéticas, como la que se encuentra en el siguiente enlace: <https://www.cnfl.go.cr/calculadora-energetica-cnfl>

El conocer cuánto consume de electricidad cada uno de los equipos que utiliza en el emprendimiento le permitirá decidir sobre algunas acciones de mejora:

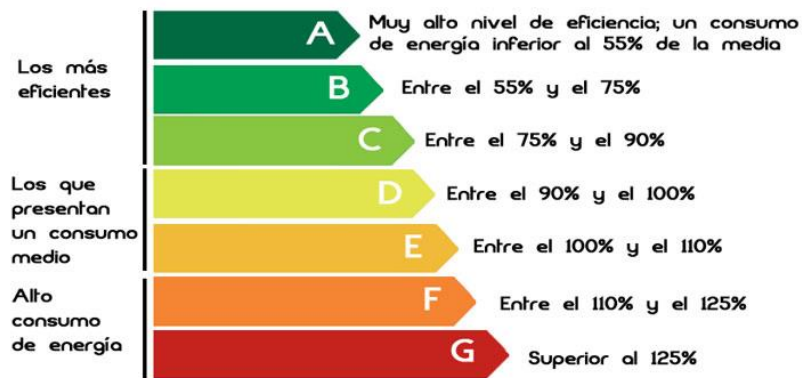
- Cambiar el equipo que más consume por otro que cubra la misma necesidad y que sea de menos consumo.
- Optimizar la cantidad de horas por día que utiliza cada equipo.

- Mantener los equipos desconectados cuando no se estén utilizando. Suele suceder que se mantengan conectados sin usarse y continúen consumiendo electricidad. Con esta medida se podría ahorrar hasta 10% en su consumo final.

- Opte por utilizar bombillas LED (diodos emisores de luz), que consumen **90%** menos energía que las bombillas tradicionales.
- Aproveche la luz natural. Utilice cortinas con colores claros y tejidos ligeros. Además, el uso de colores claros en las paredes, muebles, techos y pisos del lugar de trabajo ayuda a mejorar la claridad del lugar y no requerirá iluminación adicional.
- Cuando requiera comprar equipo se recomienda revisar de previo los datos de las etiquetas energéticas, empaques, manuales, fichas técnicas. El siguiente cuadro le ayudará interpretar las etiquetas de acuerdo con el consumo eficiente de electricidad.

En el siguiente link <https://www.youtube.com/watch?v=FIE35sXm8GY> se encuentra la explicación de la correcta lectura de las etiquetas.

INTERPRETACIÓN DE LAS ETIQUETAS



Recomendación: Ver el siguiente video en grupo y propicie una conversación sobre cómo desde cada emprendimiento se realiza un uso eficiente y racional de la energía:

Eficiencia Energética en el hogar. Ministerio de Energía - Gobierno de Chile
<https://www.youtube.com/watch?v=bzJJr9ZoRRM>

El agua es la fuerza motriz de toda la naturaleza. – Leonardo Da Vinci

3. Uso racional del agua

El agua es un recurso vital y muy importante en todos los procesos productivos, lamentablemente debido al uso irracional que se le ha dado en los últimos años ha provocado la escasez y en algunas zonas del país es cada vez más frecuente la suspensión por largos periodos perjudicando directamente los emprendimientos que se encuentran en esas áreas.

Para un uso racional de este recurso considere las siguientes acciones, que le generarán mucho ahorro:

- Si el recibo mensual del agua presenta un incremento irregular proceda de inmediato a verificar si hay alguna fuga y repárela de manera inmediata.
- No deje el grifo abierto mientras no lo requiere.
- Si los grifos tienen un goteo constante revise y cambie los empaques.
- Para el lavado de vehículos, aceras, áreas externas e internas, utilice una hidro lavadora, permiten ahorros hasta del 70% o bien una pistola en la manguera para regular la salida y cantidad del agua.
- Utilice perlizadores o aireadores en los grifos, podrá ahorrar cerca de un 50% del consumo mensual.



Recomendación: Ver el siguiente video en grupo y propicie una conversación sobre cómo desde cada emprendimiento se daría un uso racional del agua:

Consejos para un buen uso del Agua. Pacto Global Chile
<https://www.youtube.com/watch?v=LPmz9eLpPcM>

4. Generación y disposición de residuos sólidos

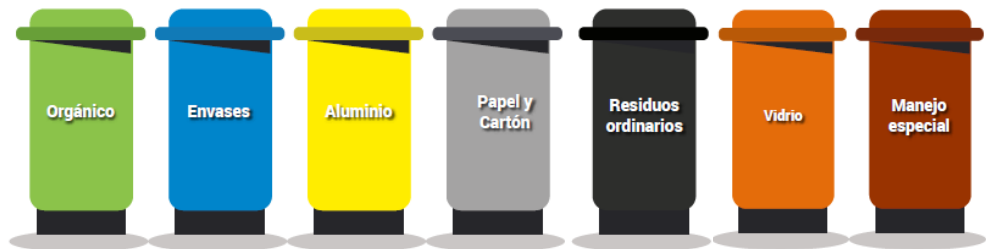
En Costa Rica se generan 4000 toneladas diarias de residuos, lo que equivale al peso de 300 buses. Para gestionar adecuadamente los residuos que produce su emprendimiento implemente las siguientes acciones:

- Evite generar residuos al no comprar productos que no necesita.

Enseñar a cuidar el medio ambiente es enseñar a valorar la vida

Por cada árbol que siembras, garantizas agua para tres personas

- Clasifique los residuos según lo establece la Estrategia Nacional de Separación, Recuperación y Valorización de Residuos (ENSRVR), para lo cual puede utilizar estaciones de reciclaje rotuladas según los tipos de residuos que se muestra en la siguiente imagen.



Una vez separados, entregue los envases, aluminio, papel-cartón y vidrio a un centro de acopio autorizado. Para conocer un emprendimiento sostenible que apoya el reciclaje le recomendamos ver el siguiente video <https://www.facebook.com/1909463482633564/videos/206246606733304>

- Si el producto o servicio del emprendimiento genera un residuo que requiere un manejo especial, en el país existen empresas que se dedican a su acopio, la recomendación es investigar previo para definir de previo como se procederá con el desecho. Es responsabilidad del emprendimiento cuidar que cada residuo es desechado generando el menor daño para el medio ambiente.

Para conocer de los mitos y realidades del reciclaje le recomendamos visitar el siguiente link:

<https://www.facebook.com/1909463482633564/videos/756056765118830>

- Los residuos orgánicos los puede utilizar para realizar composteras.
- Produzca abono orgánico, hay muchos métodos sencillos para elaborarlo, en muchas municipalidades del país le pueden dar información y asesoría o bien referirlo a un gestor local que le puede guiar.
- Repare lo que se descomponga, así alarga la vida de sus aparatos electrónicos y no incurre en un gasto adicional, pero si debe desecharlos, guárdelos hasta que pueda llevarlos a un sitio de disposición autorizado o entregarlo a la empresa recolectora de su zona cuando anuncien la recolección de basura no tradicional.
- Reutilice los materiales valiosos como vidrio, tela o metal y todo material que pueda incorporar en su proceso productivo o sepárelo de la basura para entregarlo a un centro de acopio autorizado para que sea reciclado.

*El futuro no es
desechable, actúe
ahora*

- Sustituya los empaques de plástico o estereofón de un solo uso, como burbujas plásticas para repostería, empaques para almuerzos por empaques biodegradables o compostables hechos de fibras naturales (maíz, bambú, yuca) que permiten que se degraden en el ambiente.

En los lugares de venta de insumos para embalaje se encuentran opciones amigables con el ambiente a costos accesibles. Los clientes valoran más los productos que usan este tipo de embalaje y cada vez tienen más anuencia de preferirlos sobre los que no los usan.

- Haga un uso racional del papel, imprima solo lo necesario y si debe de hacerlo procure imprimir por ambos lados.
- Incorpore en la gestión de su emprendimiento las 3 R

REFLEXIONA

*Rechaza,
lo que no necesitas
Reduce,
tu consumo a lo no
necesario*

*Repara,
lo que ya tienes
Reutiliza,
evita los desechables*

*Recicla,
lo que no pudiste
reutilizar*

*Reincorpora,
a la tierra los
residuos orgánicos
Resiste,
todo esfuerzo cuenta*



REDUCIR

Disminuir la cantidad de residuos que generamos. Eligiendo productos con pocos envoltorios, usando envases retornables, o comprando solamente lo necesario.



REUTILIZAR

Darle un nuevo uso al residuo antes de desecharlo. Por ejemplo, usando las hojas de ambos lados, o recargando las botellitas de agua o gaseosa.



RECICLAR

Utilizar el residuo como materia prima y generar un nuevo producto. Cuando reciclamos papeles para hacer otros nuevos, o botellas para hacer buzos polar, tuberías y macetas.

Recomendación: Ver el siguiente video en grupo y propicie una conversación sobre cómo desde cada emprendimiento se puede aplicar las 3 R:

Generación y gestión de residuos - Sostenibilidad | ACCIONA
<https://www.youtube.com/watch?v=BLkOZTMRCV0>

5. Generación de aguas residuales

En Costa Rica solo el 15% de las aguas residuales reciben tratamiento, de ahí la importancia de gestionarlas adecuadamente. Implemente las siguientes acciones para gestionar las aguas residuales:

- Haga un uso racional del agua, entre menor es el consumo menos agua residual estará generando.
- Utilice productos de limpieza naturales o biodegradables, su impacto en el ambiente es menor.
- Utilice racionalmente los productos de limpieza, así generará menor contaminación del agua.
- No deposite el aceite de cocina en el fregadero, almacénelo en una botella y llévelo a un centro de acopio.
- Tampoco deposite los residuos de comida en el fregadero, dispóngalos en una compostera para hacer abono orgánico o bien directamente en la bolsa de basura.

Aprendiendo buenas prácticas

La fuente de información más valiosa la ofrecen otros emprendimientos que mantienen buenas prácticas y que son oportunas conocer para replicar y que sirvan como fuente de inspiración. Si un emprendimiento puede ser sostenible, cualquier otro que se lo proponga también puede hacerlo.

En el siguiente enlace se puede conocer la experiencia de otros emprendimientos que pueden servir como inspiración y que refuerzan los tres elementos de un emprendimiento sostenible:

- Ambientalmente amigable
- Socialmente responsable
- Económicamente rentable

Recomendación: intercambio de ideas de buenas prácticas de innovación y motivación para aprender a partir de los contenidos de los siguientes videos o bien otros a consideración del facilitador. El objetivo es que se pueda conocer cortas historias de otras personas emprendedoras.

Caso 2 emprendimientos. Extrovertida y SEOS Fashion
<https://www.youtube.com/watch?v=Kucn4f0bE24>

No se aprecia el valor del agua, hasta que se seca el pozo

Cápsulas de Sostenibilidad



La escasez de agua, los problemas de calidad del agua y la limpieza inadecuado afectan a la seguridad alimentaria, la nutrición, la educación y la economía de todas las familias de todo el mundo. El ODS 6, propone que toda persona sea responsable en el uso adecuado del agua, y tomar medidas para evitar el desperdicio.

Un emprendimiento debe ser responsable en la gestión del agua en el proceso de elaborar el producto o dar el servicio. Utilizar la menor cantidad posible no solo baja los costos y genera ahorro, sino que también puede ofrecer un precio más competitivo, y el beneficio más significativo es que con estas acciones aporta al ODS 6.



El 2019 fue el segundo año más caluroso de todos los tiempos y los niveles de dióxido de carbono (CO₂) y de otros gases de efecto invernadero en la atmósfera aumentaron hasta niveles récord. Los emprendimientos pueden aportar en disminuir las emisiones de CO₂ y alcanzar el ODS 13, mediante el uso eficiente de los medios de transporte que utiliza para comprar insumos y repartir los productos.

El definir rutas de entrega por zona y con horarios preestablecidos, baja el consumo de combustible o diésel y se da un ahorro considerable para el emprendimiento y principalmente se reduce las emisiones contaminantes que produce las motocicletas, automóviles o camiones.

Módulo 2. Mi propuesta de valor

“La vida sostenible es para gente valiente”.

No apostemos por los mejores precios, por lo más tecnológico, por los mejores colores o envases, tenemos que apostar por el planeta

Diseño de mi producto o servicio sostenible

Para crear un producto o brindar un servicio con un enfoque sostenible se sugiere considerar previamente los siguientes consejos:

1. Buscar materias primas que sean amigables con el ambiente y que, en la medida de lo posible, los residuos o bien el producto se pueda reciclar o reutilizar cuando termine su vida útil.
2. Buscar insumos de calidad, que asegure a los clientes que el producto o servicio que se ofrece es realmente lo que se indica en la publicidad y que cumplirá con un ciclo de vida adecuado, lo que permitirá al consumidor tener confianza por la transparencia demostrada.
3. Realizar una estimación ordenada de las cantidades que se requerirán para elaborar el producto o servicio, para evitar desperdicios innecesarios que genere residuos y signifiquen pérdidas de dinero.
4. En la etapa de elaboración del embalaje y la presentación final, procurar que la opción a seleccionar sea la que genere la menor cantidad de residuos para no provocar una afectación al ambiente.
5. Tener presente el considerar el tamaño del producto debido a que está directamente relacionado a la cantidad de insumos que se requieran, los costos iniciales para la inversión, el embalaje y en algunos casos incluso hasta el transporte que se requerirá.
6. Con respecto al etiquetado, se sugiere que sea lo más detallado posible para informar al cliente con transparencia lo que recibirá, las precauciones que debe tener y los materiales o ingredientes que contiene. ¡Importante incluir un número para contacto!, esto permite cercanía con los clientes y apertura para atender quejas o consultas. Toda información es útil para que el emprendimiento pueda mejorar y dar un mejor servicio.

Costos y fijación de precios

Para incluir el enfoque de sostenibilidad al momento de definir el costo final en que se ofrecerá el producto o el servicio, la persona emprendedora debe considerar los siguientes consejos:

- Adquirir los insumos de proveedores que ofrezcan materiales de buena calidad y a precios accesibles, esto asegurará que el producto o servicio sea de acuerdo con las expectativas del cliente.
- Es importante identificar varios proveedores disponibles para los mismos insumos y hacer una tabla comparativa para tomar la mejor decisión. Al menos considere los siguientes puntos para seleccionar a los proveedores:
 - el precio ofrecido.
 - la seguridad que ofrece de tener siempre disponible lo que se requiera.
 - la distancia y si hay un costo adicional por entrega.
 - descuentos por cantidad de compra.
- Contemplar el costo de los servicios públicos que se utilizarán, los cuales deben de incluirse en los presupuestos. Esta medida también ayuda a identificar acciones para ahorrar agua y electricidad, e incluso analizar las mejores horas para producción.
- Conocer el mercado e identificar los costos de otros productos y servicios iguales o similares ofrecidos, también es un punto importante de referencia, de esta manera se podrá fijar un precio justo que no perjudique al cliente y que genere ganancia para el emprendimiento.
- La mano de obra y el porcentaje de ganancia debe incluirse al momento de definir los precios. Es importante que se reconozca el esfuerzo y la dedicación de la persona emprendedora.

Producción del producto o servicio

Ser un emprendedor responsable incluye el cuidar y asegurar al cliente que siempre recibirá la misma calidad del producto o servicio que adquirió la primera vez, por lo que es necesario establecer los procesos de elaboración de manera clara y precisa. Tenga presente los siguientes puntos:

- ✓ **ESTANDARICE RECETAS:** Si elabora un producto de consumo alimentario, importante estandarizar la receta, así se asegura que el sabor y presentación siempre será igual y los costos y ganancia sean fijos.
Tenga presente el tiempo de vencimiento y almacenaje de lo que elabora para no realizar mucha producción que luego tenga que desechar.
- ✓ **DESCRIBA EN DETALLE EL SERVICIO:** Si se ofrece un servicio describa las actividades, equipo e insumos a utilizar y el tiempo requerido, de manera formal y completa al cliente, así cada vez que sea contratado se facilitará las tareas a realizar.
- ✓ **PEDIDOS ESPECIALES DE LOS CLIENTES:**
 - Verifique la disponibilidad que tienen sus proveedores de suministrarle los insumos que necesita previo a comprometerse con un cliente al realizar una entrega específica.
 - Verifique si tiene el espacio físico adecuado para almacenar la producción y si contará con la mano de obra requerida.
 - Verifique si cuenta con la capacidad financiera para invertir en más insumos, siempre considere un adelanto por lo contratado para disminuir el riesgo que no sea adquirido y no comprometer su liquidez financiera.
- ✓ **¿CUÁNTO TIEMPO TARDA EN ELABORARLO?**
En el proceso de producción debe conocer el tiempo que requiere para:
 1. Adquirir los insumos que necesita.
 2. Preparar – cocinar – elaborar el producto o servicio.
 3. Realizar la entrega.Los clientes siempre necesitan saber de previo cómo y cuándo tendrán lo que contratan, esto genera confianza y transparencia en la labor.
¡El componente tiempo permite llevar un mejor control de los costos!
- ✓ **PRODUZCA LA CANTIDAD ADECUADA**
Conocer la demanda y oferta del mercado para no producir mucho o muy poco, sino lo que esté de acuerdo con la capacidad financiera, así no se incurrirá costos extras o desperdicios de producto.

Servicio y fidelización de clientes

Para brindar un buen servicio y mantener clientes fieles a su marca, una persona emprendedora socialmente responsable, debe iniciar con una buena estrategia de comunicación que considere lo siguiente:

- Siempre brinde información completa y detallada del producto o servicio que ofrece.

- Facilite un medio para que los clientes puedan contactarle. Tenga la disponibilidad de atenderles en un horario laboral, escúchelos y escuche sus consultas, quejas o inquietudes.
- Sea honesto cuando acepta un compromiso con un cliente, cumpla con lo que le contrata, en el tiempo ofrecido y al costo pactado.
- Defina una política clara de garantías y devoluciones y que su cliente la conozca.

El objetivo siempre será conseguir un cliente no una venta aislada. La mejor manera de promocionar su marca es por medio de clientes satisfechos.

Mantenga siempre un trato cordial y respetuoso con sus clientes, será el mejor valor agregado de su producto o servicio y demostrará el compromiso que tiene, además propiciará una buena relación entre ambas partes.

Mi lugar de trabajo

Seleccionar el lugar donde desempeñará el emprendimiento es unas de las decisiones estratégicas que se deben tomar al inicio y depende de las características del producto y servicio que se realizará.

Por lo general los emprendimientos inician en el hogar de la persona emprendedora y para que el componente sostenibilidad esté presente en la selección del mejor lugar tome en cuenta los siguientes puntos:

- Seleccione un lugar especial que le permita enfocarse de manera adecuada en las labores que el emprendimiento requiere, un espacio que le facilite separar la dinámica diaria de la familia y del negocio.
- Un lugar que permita tener la maquinaria o el mobiliario para producir, resguardado de cualquier riesgo, que no sea de fácil acceso para menores de edad o que puedan poner en riesgo su salud o su integridad física.
- Procure adecuar el espacio para cumplir con medidas básicas relacionadas con seguridad ocupacional: iluminación natural o artificial adecuada, espacio con buena ventilación, mobiliario para mantener una correcta postura ya sea si realiza el trabajo de manera sentada o de pie.
- Si requiere almacenar lo producido, defina un lugar propio que no se mezcle o interfiera con la tareas o bienes de los miembros de la familia. Es importante asegurar que la calidad no se verá afectada y que cuenta con el espacio suficiente para almacenar lo que de acuerdo con la producción que se puede generar.

Un negocio verde, es un buen negocio.

Con productos y servicios más verdes en el mercado, todos saldremos beneficiados: los consumidores, los negocios y el medio ambiente

Oportunidades para Innovar: Productos y servicios verdes.

Una manera de innovar y lograr un buen desempeño económico es iniciar emprendimientos que busquen solucionar problemas ambientales o sociales, que generen pasión y beneficios no solo para los clientes, sino también para la persona emprendedora.

Estos emprendimientos se reconocen por su valor social o ambiental y atraen una mayor cantidad de clientes que se sienten identificados con la causa y que están abiertos a colaborar, adquirir y recomendar el producto o servicio.

Por otro lado, emprender en esta línea puede propiciar alianzas entre diferentes emprendedores que utilicen el mismo enfoque y generar un mayor impacto en la comunidad o zona en la que se trabaja.

Los productos y servicios verdes se presentan como una nueva opción para evitar el emprender en negocios en los que hay mucha competencia. Las características que deben cumplir son:

- Uso racional del agua y energía en el momento de producción.
- Un embalaje amigable con el ambiente.
- Un producto o servicio que sea reutilizable o recicle una vez que cumpla su vida útil.
- Uso de materiales o insumos para elaboración poco contaminantes.

¿Cómo identificar un producto verde?

- Etiqueta de ingredientes: revísela porque ahí se detalla si usan químicos o materias primas dañinas para el medio ambiente o la salud humana.
- El embalaje: los productos en envases de vidrio, metal y papel se pueden reciclar, reutilizar o biodegradar mucho más fácil.
- Donde adquirirlo: siempre preferir los productos nacionales o locales a los extranjeros y si es posible al productor directo mucho mejor.
- Certificación o sello: instituciones nacionales como el MEIC o algunas ONG otorgan un sello que se incluye en el embalaje, esto da un valor agregado ante el consumidor.

Algunas ideas de emprendimientos verdes:

- ❖ Prendas para el periodo menstrual, como una alternativa ecológica para evitar el uso de toallas higiénicas o tampones tradicionales.
- ❖ Bolsas para compras elaboradas a base de materiales recuperados, como vinil de desecho.
- ❖ Productos de aseo y cuidado personal a base de ingredientes naturales.

- ❖ Prendas de vestir a base de tela de bambú o cáñamo.
- ❖ Cultivos orgánicos o hidropónicos.
- ❖ Bisutería con materiales de desecho.

Para conocer más sobre los negocios verdes recomendamos ver el siguiente video:
<https://www.youtube.com/watch?v=oNy2QKwgHos>

Los negocios verdes son los que sacan ventaja de todos los residuos y se convierten en algo útil para la comunidad, un negocio que en muchas ocasiones implica menos inversión en materia prima, pero si necesita más creatividad, tiempo y dedicación, con un beneficio adicional que cada vez es más reconocido por los consumidores.

Componente ambiental de mi producto

Para ampliar los conocimientos que una persona emprendedora requiere y llevar adelante su idea de negocio es relevante que también conozca sobre el componente ambiental del producto, estos consejos generan un valor frente a los competidores y ayuda a obtener más clientes:

- Tomar medidas para ahorrar energía, como trabajar en un lugar con buena iluminación.
- Hacer un uso racional y adecuado del agua y su debida disposición final.
- Reducir y minimizar las emisiones de gases de efecto invernadero, optimizando las rutas con el vehículo utilizado para compras y entregas.
- Hacer un uso sostenible de la tierra y los recursos naturales.
- Realizar un adecuado manejo de los desechos.
- Utilizar las 4 erres: rechazar, reducir, reutilizar, reciclar.
- Utilizar empaques biodegradables o compostables.

Cápsulas de Sostenibilidad

Síntesis del enfoque de sostenibilidad contenido en el módulo

Prácticas justas de operación:

- Mantener una conducta ética en todas las transacciones con los clientes, colaboradores, competidores y proveedores, esto permitirá generar una mejor reputación.
- Prevenir la corrupción y ser transparentes en todas las acciones, la rendición de cuentas y la promoción de valores debe de ser actos genuinos y libres de fraudes.

Procuremos siempre que nuestros actos, dejen una huella verde en nuestro camino.

- Promover la competencia sana y justa, evitar acciones que puedan generar competencias desleales o aprovechamiento de una situación social.
- Promover un trato justo, así como costos y precios justos del producto o servicio.
- Realizar prácticas que promuevan el respeto de los derechos de la propiedad.

Desarrollo de la comunidad:

- Promover una participación activa en la comunidad que contribuya al desarrollo de la misma.
- Identificar las partes interesadas con las que se trabajará, para brindar apoyo y reconocimiento y promover el desarrollo de la comunidad.
- La creación de alianzas en la comunidad impulsará el desarrollo sostenible y el bienestar de sus integrantes, contribuyendo para contar con una mejor calidad de vida.
- El desarrollo de la comunidad puede generar empleos, mejores programas de educación y desarrollo de habilidades, promoción de la cultura, arte, salud, entre otros.
- La participación en la comunidad puede facilitar la identificación de necesidades y prioridades que tienen los vecinos, facilitando que los emprendimientos sean compatibles para atender lo que la población requiere.

Protección y privacidad de los datos de los consumidores:

- Proteger la información personal de los clientes.
- Obtener información de los clientes solo por medios legales y justos.
- Informar a los clientes el propósito de la solicitud de datos.
- No revelar datos de los clientes de carácter personal.



EL ODS 12. Se refiere al consumo y a la producción sostenible, consisten en hacer más y mejor con menos, así como, desvincular el crecimiento económico de la degradación medioambiental, aumentar la eficiencia de recursos y promover estilos de vida sostenibles.

El consumo y la producción sostenibles también contribuye de manera sustancial a la mitigación de la pobreza y a la transición hacia economías verdes y con bajas emisiones de carbono.

Un emprendimiento que realice una producción responsable aporta a este objetivo al reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización.

Módulo 3. Mercadeo y ventas sostenibles

Comunicar sostenibilidad es contribuir al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Mercadeo y comunicación Sostenible

La sostenibilidad es una búsqueda de la mejora continua, primero identificando los impactos y los riesgos para tomar decisiones necesarias para adaptarse a lo que la dinámica externa defina, y esto también aplica para el tema de mercadeo y comunicación de un emprendimiento.

La comunicación es un elemento trascendental en la sostenibilidad, por ser el medio por el que se crea un vínculo entre lo que necesita un cliente y lo que el emprendimiento ofrece, es por esa razón que se recomienda identificar cuáles son los valores y los principios éticos sobre los cuales quiere darse a conocer, y que serán la esencia para abrirse camino y generar confianza, estabilidad y credibilidad ante los clientes.

Recomendación.

Realizar el siguiente ejercicio grupal: con la guía del docente enlistar todos los valores que conozcan. Una vez que se cuente con el listado, cada persona emprendedora seleccione 5 valores que sienten que los definen como persona y esperan poder aplicar en su emprendimiento.

El objetivo es que esos valores los tengan muy presente al momento de ir desarrollando la estrategia de mercado y publicidad del producto o servicio y también durante el proceso de elaboración del plan de negocios. Es indispensable que el docente incluya transversalmente el tema ético en el desarrollo de cada tema.

Una persona emprendedora logrará desarrollar una estrategia de mercado y comunicación sostenible si tiene en cuenta los siguientes puntos en su negocio:

*“Muchas veces la gente no sabe lo que quiere hasta que se lo enseñas”
– Steve Jobs*

- Utilice siempre canales de divulgación *legales y oficiales*, esto da confianza con el cliente.
- Procure en la medida de lo posible no generar residuos que puedan dañar el *ambiente* o bien generar lo menos posible al elaborar material promocional.
- Utilice *canales digitales*, que le permitirá tener un mayor alcance de clientes y es un medio que no contamina.
- Los contenidos de la publicidad y material promocional deben incluir *información completa y precisa*, que le permita al cliente tomar decisiones bien informado.
- Utilice siempre vocabulario respetuoso y cortés, esto demuestra *compromiso y buen servicio* al cliente.
- Cuando utilice las redes sociales, sea una persona emprendedora responsable y coloque información real, solo utilice fotografías propias del emprendimiento, y si utiliza fotografía tomadas de internet debe *respetar los derechos de autor* y aclarar que se utilizan con fines ilustrativos para no engañar al cliente.

- No utilice imágenes que generen confusión o engaño al cliente. Un cliente que se sienta engañado puede dañar la credibilidad del emprendimiento.
- Al momento de decidir el nombre y logotipo, procure que esté relacionado directamente con el producto o servicio que el emprendimiento ofrece, que sea fácil de pronunciar y recordar. No se recomienda que copie otras ideas ya existentes. Un emprendimiento sostenible se caracteriza por *respetar la propiedad intelectual*.

Mercadeo con un enfoque inclusivo

Para la elaboración de material gráfico con enfoque de sostenibilidad se deberá tomar en cuenta:

1. Si el diseño incluye personas, se recomienda mantener un equilibrio numérico entre el uso de imágenes de mujeres y de hombres.
2. Las imágenes que se utilizarán deben mostrar, en la medida de lo posible, personas de diferentes géneros realizando todo tipo de actividad, no inclinarse por estereotipos sociales antiguos que definían ciertas labores solo para mujeres y otras solo para hombres.
3. Tener especial cuidado a los planos del diseño en donde se ubican las imágenes, tratando que exista equilibrio de tamaño entre mujeres y hombres.
4. Utilizar imágenes que muestren la diversidad de las personas, en lo que respecta al color de piel, estatura, cultura, formas físicas, entre otras.

Ventas Sostenibles

Otro elemento importante en un emprendimiento sostenible es la gestión que realiza para realizar las ventas. Las capacidades, conocimientos y destrezas que tenga una persona emprendedora para promocionar y vender su producto o servicio, le permitirán tener un crecimiento económico estable y permanecer por muchos años en el mercado.

Los siguientes puntos detallan algunas recomendaciones con criterios de sostenibilidad para implementar un proceso de ventas exitoso:

- El servicio de venta con los clientes debe de ser cordial, honesto, genuino, receptivo, equilibrado, y que el cliente pueda percibir que quien le atiende quiere ayudarlo a *solventar su necesidad*, y no solamente venderle un producto o servicio. Ofrezca diferentes alternativas a sus clientes, siempre que tenga la capacidad de cumplirlo y esté dentro de las posibilidades de su producción.

La sostenibilidad vende, cada vez más los consumidores buscan adquirir productos y servicios sostenibles

“La mejor
publicidad es la que
hacen los clientes
satisfechos” –
Philip Kotler

“Concretar una
venta es
importante, pero
lograr la fidelidad
de los clientes es
vital” – Stan Rapp

- El realizar un seguimiento adecuado post venta, refleja el interés en generar clientes y no solo generar una venta. Solicitar opiniones de los consumidores sobre la calidad, permite identificar *oportunidades de mejora* para el producto o servicio.
- Un buen servicio al cliente no es solo apoyar en la compra, sino también dar una eficiente *resolución de quejas o reclamos* que pueda existir con el producto o servicio.
- El uso de herramientas tecnológicas facilitará el acercarse más a los clientes actuales y permitirá aumentarlos, recuerde que las ventas digitales son las más utilizadas hoy en día, su uso debe ser *transparente y colaborativo*.
- Durante la venta informe al cliente sobre todas las características del producto o servicio, el uso adecuado, el mantenimiento recomendado, e incluso sugiera una manera óptima de desechar el producto o el embalaje una vez que cumpla la vida útil y que cause el menor daño al ambiente, esto genera mayor *satisfacción y fidelización* por parte del cliente.
- Prepare con anticipación los procesos de venta y post venta, los procedimientos de garantía y reclamos por devoluciones o cambios.
- Nunca ofrezca más de lo que puede producir, sea un *emprendedor responsable* y conozca sus límites, de esta manera no quedará mal con sus clientes.
- No comprometa la calidad de su producto o servicio con la finalidad de vender más, la mayoría de las veces es mejor una cantidad moderada de buena calidad, que mucho producto de mala calidad.

Comercialización productiva

La eficiencia y eficacia deben de ser parte del plan de comercialización de un emprendimiento que decide forjarse al amparo de la sostenibilidad. Una correcta distribución del producto o del servicio permite reducir primero el daño ambiental a la vez que se consigue controlar y bajar los costos totales.

El determinar un sistema de comercialización óptimo, se inicia definiendo cómo y por cuáles medios de transporte o distribución llegará al consumidor final el producto o servicio, para lo cual se deberá identificar de previo si se utilizarán intermediarios, mayoristas o detallistas, o bien el emprendimiento entregará directamente a los clientes.

Tener bien definido los canales para las entregas, le permitirá definir horarios de entrega, atención presencial de clientes, canales alternativos de entrega o bien optimizar las rutas de distribución, y los beneficios que recibirá el emprendimiento y el ambiente son bastantes y algunos son:

- Ahorro de tiempo y combustible.

- Disminuir la huella ambiental, al reducir la contaminación del aire por utilizar menos el automóvil.
- Rastrear los productos si opta por utilizar medios de distribución confiables y con garantía.

Revise ruta y horarios de más tránsito, para cumplir con los compromisos de tiempos de entrega establecidos y en el caso de presentarse algún atraso ya sea por una situación propia del negocio o bien por una causa externa, mantenga informado siempre al cliente con antelación.

Consejos útiles adicionales para una persona emprendedora:

- Busque apoyo para desarrollar habilidades de comunicación que le permitan posicionar su producto o servicio y a la vez fortalecer su imagen y generar una buena interacción con los clientes.
- *Defina los públicos meta* para que sea más fácil y seguro definir la estrategia de comunicación que le generará más beneficios.
- Una buena estrategia para el negocio es la *investigación de la competencia*, conocer qué es lo que hacen otros emprendedores y cómo lo hacen, pero teniendo claro que no es para copiar ideas, sino para tomarlas de referencia y mejorar lo que ya se tiene en marcha.
- La *transparencia* con los clientes es esencial. La información que se comunica debe de ser constante, fluida, veraz y oportuna.
- Y el consejo más útil y el más valioso: Cuide la *reputación y la credibilidad* del producto o servicio, esto le permitirá fidelidad en sus clientes actuales y generar nuevos. Una buena reputación se consigue con esfuerzo, pero es a la vez muy frágil de perder y la recuperación es difícil. En muchos casos la confianza y buena reputación no se recupera ni con dinero, por eso se considera uno de los activos más valiosos que tiene la persona emprendedora.

MÓDULO 4. EDUCACIÓN FINANCIERA PARA EMPRENDEDORES

Contabilidad básica para emprendedores

N/A

Finanzas personales y familiares

El ahorro sirve para enfrentar dificultades económicas o hacer realidad una mejora en el emprendimiento sin tener que endeudarse.

El ahorro se consigue cuando se convierte en un hábito y para alcanzarlo se debe mantener el compromiso que sea constante y no encontrar excusas para utilizarlo innecesariamente o dejar de hacerlo. Lo ideal es mantener la práctica tanto en el emprendimiento como en la familia.

La importancia del ahorro, como una acción sostenible en el emprendimiento genera los siguientes beneficios:

- Mejora la estabilidad del emprendimiento porque se tiene la oportunidad de utilizarlo en momentos de crisis.
- Tranquilidad para la persona emprendedora al no poder en riesgo su estabilidad emocional cuando se presente un contratiempo.
- Evita contraer otras deudas cuando se requiera realizar inversiones pequeñas como arreglos urgentes de la infraestructura o cambios urgentes de equipo. Pequeños contratiempos como estos pueden suspender la producción y genera grandes pérdidas, contar con un ahorro para atender esta urgencia evita los cierres parciales del negocio.
- El ahorro no es solo para hacer frente a las crisis. Tener la disponibilidad de recursos cuando una oportunidad de crecimiento e innovación se presenta es muy ventajoso para el negocio.

Un emprendimiento con finanzas saludables se caracteriza por separar los ingresos y gastos del negocio con los gastos personales y los de la familia, pero suele ser uno de los puntos más difíciles y complejos que tiene que hacerle frente una persona emprendedora.

Por lo general el emprendimiento surge a causa de una necesidad alta de ingresos en el núcleo familiar, por lo que el grado de dependencia es alto. ¿Es posible mantener un equilibrio entre las finanzas personales y las del negocio? La respuesta es sí, pero requiere de un compromiso y reconocer que muchas veces no se puede hacer individualmente, sino que es necesario contar con una red de apoyo que ayude en el proceso y de acompañamiento emocional.

Desde la sostenibilidad, separar las finanzas del negocio, de las finanzas personales, tiene los siguientes beneficios:

Presentar de manera ordenada las responsabilidades tributarias: Cuando los gastos e ingresos del emprendimiento son registrados de la manera adecuada permite presentar todo en orden, evitando multas por incumplimiento.

Separar las finanzas permite verificar si el emprendimiento es rentable: tener claridad de los ingresos que genera el emprendimiento permite verificar si el negocio es productivo, si los costos del producto y servicio son los adecuados o bien se está trabajando y realizando mucho esfuerzo sin recibir las ganancias mínimas esperadas.

Contar con la contabilidad ordenada: lo ideal es siempre tener la documentación ordenada y disponible para gestionar financiamiento bancario, porque demuestra responsabilidad y compromiso en atender los compromisos.

Proteger la inversión familiar. Un emprendimiento es parte del patrimonio de la familia y sobre el mismo se deposita mucha esperanza e ilusión de tener estabilidad.

Evitar problemas familiares: faltantes de dinero o poca disponibilidad puede provocar malentendidos entre los miembros de la familia que pueden causar separaciones y tratos irrespetuosos e hirientes.

Búsqueda de financiamiento

N/A

Todos merecemos tener una vejez digna.

Visión a futuro: pensión/póliza, seguros

Una persona pasa la mayor parte de su vida trabajando y al llegar al momento en que tenga el derecho de jubilarse y dejar de trabajar, es una etapa de la vida a la que todas las personas aspiramos llegar, sin embargo, si bien no sabemos cómo será, se puede pensar en cómo deseáramos que sea, por lo que es importante tomar decisiones anticipadas y asegurar un ingreso digno para el futuro.

La jubilación es parte del futuro de todas las personas emprendedoras, por lo que una de las principales reglas de todo emprendimiento es considerar desde el inicio lo que se puede hacer para tener una vejez digna y con una economía segura.

Si bien desde el comienzo se puede presentar como algo difícil, cuando las posibilidades económicas lo permitan, se debe optar por un ahorro o un plan voluntario de pensión que actualmente ofrecen las Operadoras de Pensiones, muchas de las cuales están diseñadas para permitirle a las personas, indistintamente de su profesión o ingreso económico, aplicar a una pensión complementaria.

Pensar en la vejez, no solamente es prever que se necesitarán cuidados y apoyo médico adicional, sino que también se espera tener el tiempo, la condición física y mental y los recursos económicos para el descanso y la recreación, esto se asegura si se desarrolla la costumbre de invertir en una pensión por el bien individual y evitar llegar a ser una carga económica adicional para los familiares.

Lo importante es acercarse a una de las siguientes Operadoras de Pensiones para pedir asesoría y así tomar una de las mejores decisiones de su vida, el invertir en la seguridad que se merece cuando inicie su vejez.



Popular Pensiones

Web: <http://www.popularpensiones.fi.cr>

Correo electrónico: popularpensiones@bp.fi.cr

Teléfono: (506) 2010-0300

Línea gratuita: 800-247-0111

Fax: (506) 2221-8981



BCR Pensiones

Web: <http://www.bancobcr.com/BCRPensiones/>

Correo electrónico: bcrpensiones@bancobcr.com

Teléfono: (506) 2549-2740

Contact center: (506) 2211-1111 opción 3)

whatsapp: 2211-1135 / App: BCR Pensiones Movil

Chat: <https://bcrchat.bancobcr.com/BCR/chat.aspx>



Vida Plena

Web: <http://www.vidaplena.fi.cr>

Correo electrónico: vplenamercadeo@racsa.co.cr

Teléfono: (506) 2523-5200

Línea 800 -VIVAMOS: 800 848 2667

Fax: (506) 2257-2442

 <p>OPC CCSS Web: http://www.opccss.fi.cr Correo electrónico: servicioalcliente@opccss.fi.cr Teléfono: (506) 2522-3600 Centro de contacto: (506) 2522-3695) Fax: (506) 2522-3616</p>
 <p>BAC Pensiones Web: https://www.baccredomatic.com/es-cr/pensiones Correo electrónico: pensiones@bacsan jose.com Chat: https://www.baccredomatic.com/es-cr/pensiones Teléfono: (506) 2295-9595 Call center: (506) 2295-9200 Fax: (506) 2295-9780</p>
 <p>BN Vital Web: http://www.bnvital.com Correo electrónico: bnvital@bn cr.fi.cr Teléfono: (506) 2212-0900 Línea 800 -BNVITAL: 800-268-4825 Fax: (506) 2221-2323</p>

Por otra parte, una persona emprendedora responsable por su propio bienestar y que se dirige bajo la sostenibilidad, no solo cuida y trabaja arduamente por llevar adelante su negocio para que le genere la estabilidad económica que necesita, sino que piensa a largo plazo en cómo invertir para asegurar la inversión realizada en el equipo adquirido y las instalaciones donde tiene el negocio.

De acuerdo con el crecimiento y madurez del emprendimiento se irá adquiriendo equipo y mobiliario, ya sea que se alquile o se compre un lugar donde que produzca el bien o se brinde el servicio, así también se debe considerar adquirir, de acuerdo con las posibilidades, un seguro de riesgos que proteja la permanencia del emprendimiento en caso de robo, incendio o destrucción por condiciones climáticas.

Todo tipo de negocio está propenso a ser víctima de alguna situación inesperada y de no contar con un seguro adecuado la recuperación para continuar será difícil. El tiempo, esfuerzo y dinero invertido debe ser protegido por un seguro. A nivel nacional, existen muchas aseguradoras que ofrecen distintas pólizas o seguros, además cuentan con

agentes autorizados que le pueden asesorar en los productos que mejor se ajusten a sus necesidades y costos, de manera tal que cuando empiece a crecer y los ingresos se lo permitan poder adquirirlos.

Cápsulas de Sostenibilidad



El Objetivo de Desarrollo Sostenible No. 4, está dirigido a garantizar una educación inclusiva, equitativa, de calidad y promover oportunidades de aprendizaje para todos. Una de las opciones que se promueve es la educación financiera porque se consigue desarrollar mejores habilidades y capacidades para que las personas puedan tomar mejores decisiones para su vida, su trabajo, su negocio y su comunidad, considerando los riesgos y siendo responsables al momento de invertir.

En este objetivo se reconoce la importancia de unir esfuerzos para fortalecer las capacidades de las personas emprendedoras, pues cumplen un rol muy significativo en el tejido económico – empresarial de sus comunidades. La EDUCACIÓN FINANCIERA PARA PERSONAS EMPRENDEDORAS es vital para apoyar la creación e ideas de negocios que generen impacto social y favorezcan a la creación de opciones de empleo.

Esta nueva edición de la guía y especialmente por la inclusión de criterios de sostenibilidad estará aportando directamente a este ODS, particularmente a la meta 4.4, que está enfocada en aumentar la cantidad de adultos con las competencias necesarias, en particular técnicas y profesionales, para acceder al empleo, el trabajo decente y el emprendimiento.

MÓDULO 5. FORMALIZACIÓN DE MI EMPRENDIMIENTO

Pasos para la formalización de mi emprendimiento

N/A

Cumplimiento deberes tributarios y cargas sociales

Un emprendimiento socialmente responsable tiene como principal compromiso lo siguiente:

- Inscribirse en el Ministerio de Hacienda de acuerdo con el régimen que le corresponde y presentar las declaraciones con información verídica y pagar los impuestos que correspondan.
- Inscribir y pagar el seguro social y póliza de riesgo de trabajo de todos los colaboradores que son parte del emprendimiento.

Estas acciones se consideran como las primeras que debe cumplir un emprendimiento, y suele ser uno de los primeros requisitos en el caso que se requiera optar por financiamiento formal.

Cápsulas de Sostenibilidad



El ODS 8, promueve el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos y en una de sus metas sugiere que, para lograrlo se requiere contar con políticas orientadas al desarrollo de actividades productivas, el emprendimiento y **el fomentar la formalización** y crecimiento de todo tipo de empresas indistintamente de su tamaño.

La formalización del emprendimiento se debe entender más allá de una obligación de cumplir un registro, el enfoque correcto es que una persona emprendedora actúe y tome decisiones por el bien del ambiente y de la sociedad. Es un proceso GRADUAL y en la medida de las posibilidades, poco a poco se busca cumplir con los requisitos legales para dejar la informalidad.

La formalización inicia por un proceso de concienciación sobre la importancia y los beneficios de poner en regla el emprendimiento, y también informarse sobre los peligros y riesgos de no estarlo.

Formalizar un emprendimiento, implica dar una mayor seriedad al negocio y ayuda a conseguir clientes de forma más rápida

Si bien la formalización requiere un esfuerzo para el emprendimiento, es una de las mejores decisiones para la estabilidad y permanencia en el tiempo porque permite tener acceso a créditos blandos o recursos no reembolsables.

- Optar por el sistema financiero formal requiere estar legalmente constituidos.
- Los emprendimientos tienen diferentes opciones de apoyo económico, pero requieren comprobar su productividad.
- El gran beneficio es que asegura estabilidad en los intereses.
- Las entidades bancarias ofrecen además de los créditos, apoyo técnico y acompañamiento en educación financiera.

El acceso a financiamiento ilegal trae muchas repercusiones negativas:

- Los intereses son muy altos y los pueden cambiar constantemente lo que compromete la liquidez del emprendimiento, incluso al punto de no poder cumplir las obligaciones y verse forzado a cerrar el negocio, y manteniendo la deuda por mucho tiempo.
- Las personas emprendedoras se exponen a ser extorsionadas y obligadas a cumplir acciones ilegales, poniendo en riesgo la estabilidad de la familia.
- La liquidez se ve muy comprometida, por lo cual el emprendimiento se ve forzado a disminuir inventario, bajar la calidad del producto o del servicio poniendo en riesgo la fidelización de los clientes y no poder invertir en mejoras que se podrían requerir.

Otros beneficios significativos de la formalización del emprendimiento desde la sostenibilidad son los siguientes:

- Permite crear más y mejores empleos, porque se cuida el espacio físico donde se encuentran los colaboradores, se respeta los salarios mínimos y se cumple con la seguridad social.
- Se incrementa los ingresos fiscales que son necesarios para que las municipalidades y el Estado proporcione mejores servicios públicos.
- No exponerse a un cierre del negocio o multas por incumplimiento.
- Participar en licitaciones públicas o bien como proveedores de empresas más grandes que solicitan la formalización, incrementando las opciones para recibir ingresos más estables.
- Se reduce la competencia desleal que lo representan las empresas informales.
- Aumentar la productividad a través de la formación técnica y acceso a servicios de financiamiento.

MÓDULO 6. IMPLEMENTACIÓN DE MI IDEA DE EMPRENDIMIENTO

¿Qué es un Plan de Negocios?

Guía básica para elaborar un Plan de Negocios Sostenible para gestionar financiamiento

Este módulo no se incluyen criterios de sostenibilidad debido a que el enfoque del mismo es básicamente la elaboración completa y detallada del Plan de Negocios. El objetivo será el integrar todos los contenidos descritos en los módulos anteriores, de acuerdo con las áreas específicas del plan, con la finalidad de fortalecer los componentes de la idea de emprendimientos que la persona beneficiaria proyecta implementar y que le permita de manera más oportuna ser beneficiaria de financiamiento.

GLOSARIO

Cadena de suministros: también se le conoce como Cadena de Valor. Consiste en todos los pasos que se realizan para la preparación y distribución del producto o servicio que ofrece el emprendimiento.

Círculo de influencia: todas las cosas, personas, lugares con las que el emprendimiento tiene contacto directo o algún tipo de relación y por lo tanto, ejerce poder o provoca un cambio.

Cliente: persona que utiliza el servicio que el emprendimiento ofrece. Persona que adquiere el producto que el emprendimiento ofrece. En ambos casos paga un monto por adquirirlo.

Conciencia ambiental: es la forma como una persona emprendedora se preocupa por el medioambiente y toma acciones para protegerlo y conservarlo.

Compras sostenibles: adquirir un bien o un servicio no solo considerando el costo económico, sino también criterios ambientales y sociales.

Cumplimiento legal: se refiere a los requisitos y normas que debe cumplir el emprendimiento ante instituciones del estado y municipales para operar de manera legal.

Desarrollo sostenible: consiste en satisfacer las necesidades actuales de los seres humanos sin poner en peligro o riesgo la disponibilidad para las futuras generaciones.

Discapacidad: persona que tiene una deficiencia física, mental o sensorial, ya sea de naturaleza permanente o temporal, que le limita la capacidad de ejercer una o más actividades esenciales de su vida diaria, la cual puede ser causada o agravada por el entorno económico y social. (CONAPDIS)

Dimensión ambiental: se refiere a los impactos de un emprendimiento en el medio ambiente, sean para cuidarlos o protegerlos o bien para dañarlo.

Dimensión económica: se refiere al desempeño de un emprendimiento, las ganancias que recibe, pero obtenidas en armonía con el ambiente y la sociedad.

Ética: son los principios que guían el comportamiento de las personas emprendedoras.

Gobernanza: es la manera de gobernar para alcanzar el desarrollo económico, social y ambiental, y en el cual se promueve un sano equilibrio entre los tres ejes.

Igualdad de género: es un principio universal que indica que todas las personas tienen igualdad de derechos, responsabilidades y oportunidades.

Innovación: es generar un cambio o renovar el producto o servicio que ofrece el emprendimiento, pero con un valor adicional y diferente a lo que ofrece el mercado.

Impacto ambiental: es una alteración o modificación que causa una acción humana sobre el medio ambiente.

Medio ambiente: es el sistema formado por elementos naturales y artificiales que están interrelacionados y que son modificados por la acción de los seres humanos. Es todo aquello que nos rodea, el cielo, el suelo, el agua, las plantas, los animales y el resto de las personas que se encuentran donde vivimos.

Mercadeo sostenible: es una manera responsable de diseñar, producir, distribuir y comunicar el producto o servicio que un emprendimiento ofrece, donde se da énfasis a la manera respetuosa de cuidar y proteger al medio ambiente.

Partes interesadas: lo conforma una organización, grupo o persona que pueda afectar o bien ser afectado por las actividades que el emprendimiento realiza.

Producto sostenible: es el producto diseñado a partir de considerar primero el medio ambiente, y en el cual se aplican procesos de producción con el menor daño ambiental posible, uso óptimo de recursos como el agua y la electricidad y respetando los derechos de las personas que han intervenido en el proceso de producción y distribución.

Proveedores: es una persona o empresa que provee o suministra los insumos y materiales que necesita la persona emprendedora para hacer de la mejor manera el servicio que ofrece o para elaborar el producto que vende.

Rendición de cuentas: es la responsabilidad que tiene la persona emprendedora de ser transparente con todas las acciones que realiza en su emprendimiento, tanto ante las instancias correspondientes a nivel local, nacional y con los clientes.

Residuos: es cualquier material que la persona emprendedora considera que ya no tienen valor para el producto o servicio que ofrece, pero si puede considerar el reutilizarlo o bien procesarlo/guardarlo de la manera correcta para entregarlo en un centro de reciclaje.

Responsabilidad social: Es la conciencia que tiene la persona emprendedora sobre el impacto que sus decisiones tendrán en la sociedad tanto en el presente como en el futuro.

Sostenibilidad: es satisfacer las necesidades presentes de la persona emprendedora y del emprendimiento sin comprometer que las futuras generaciones también tengan la disponibilidad de satisfacerlas. Es llevar adelante un emprendimiento que genere el ingreso económico que se espera, pero cuidando el medio ambiente y velando por el bienestar social.

Trabajo infantil: Se refiere a todo trabajo que le quita los niños y niñas la posibilidad de desarrollar su potencial y atenta contra su dignidad, al restringirle la posibilidad de ir a la escuela, o bien el realizar labores que ponen en peligro su salud e integridad física.

¿Cómo una persona emprendedora y un emprendimiento puede aportar a los Objetivos de Desarrollo Sostenible?

Fuente: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/sustainable-development-goals/>



DONA LO QUE NO USES. Más de 700 millones de personas viven en la pobreza extrema.



REDUCE EL DESPERDICIO DE COMIDA Y APOYA A LOS AGRICULTORES LOCALES. Un tercio de los alimentos del mundo se desperdicia mientras 821 millones de personas están desnutridas.



VACUNA A TU FAMILIA. Gracias a las vacunas, las muertes por sarampión se redujeron en un 80% entre el 2000 y 2017.



AYUDA A EDUCAR A LOS NIÑOS Y NIÑAS EN TU COMUNIDAD. 617 millones de niños, niñas y adolescentes carecen de competencias básicas en lectura y matemática.



EMPODERA A LAS MUJERES Y LAS NIÑAS Y DEFIENDE SUS DERECHOS. 1 de cada 3 mujeres han sufrido violencia física y/o sexual.



NO DESPERDICIES AGUA. La falta de agua afecta a más del 40% de la población mundial.



USA ELECTRODOMÉSTICOS E ILUMINACIÓN EFICIENTE. 3 mil millones de personas no tienen acceso de tecnologías ni combustibles limpios para cocinar.



CREA OPORTUNIDADES LABORALES PARA LOS JÓVENES. Una quinta parte de la población no estudia ni trabaja.



APOYA A LAS PERSONAS MARGINADAS Y NECESITADAS. El 40% de la población mundial gana menos del 25% de los ingresos mundiales.



ANDA EN BICICLETA, CAMINA O USA EL TRANSPORTE PÚBLICO. 9 de cada 10 personas que viven en ciudades respiran aire contaminado.



RECICLA EL PAPEL, EL PLÁSTICO, EL VIDRIO Y EL ALUMINIO. En el 2050 se necesitaría el equivalente a casi tres planetas para mantener nuestro estilo de vida actual.



ACTÚA AHORA PARA FRENAR EL CALENTAMIENTO GLOBAL. Las emisiones de dióxido de carbono han aumentado casi un 50% desde 1990.



NO USES BOLSAS PLÁSTICAS PARA MANTENER LIMPIOS LOS OCÉANOS. Más de tres mil millones de personas dependen de la biodiversidad marina y costera para sobrevivir.



PLANTA UN ÁRBOL Y AYUDA A PROTEGER EL MEDIO AMBIENTE. Los bosques albergan más del 80% de todas las especies de animales, insectos y plantas del planeta.



DEFIENDE LOS DERECHOS HUMANOS. En 2018 el número de personas que se encontraban huyendo de guerras, persecución y conflicto superó los 70 millones.



PIDE A TU GOBIERNO QUE AUMENTE LA AYUDA AL DESARROLLO. Lograr los ODS genera oportunidades de mercado por valor de 12 billones de dólares y crearía 380 millones de nuevos puestos de trabajo para el 2030.