

DEFINA SU  
MODELO DE  
COMPRAS

Utilice uno que se ajuste a su empresa (al igual que con las áreas de mercadeo y de operaciones, deben continuamente revisarse y mejorarse).

26

27

ORDENE  
SUS  
INVENTARIOS

Establezca un sistema para la mejor rotación de sus insumos (envases, embalaje, materias primas, etc.) y de su mercadería.

APUÉSTELE A  
LA  
INNOVACIÓN

Valore las ideas novedosas y la conveniencia de aplicarlas para diferenciar sus productos o servicios.

28

29

ORDENE  
SUS  
FINANZAS

Mantenga siempre ordenados sus registros contables y financieros. De esta manera, tomará las mejores decisiones.

REVISE SUS  
PRECIOS  
Y  
COSTOS

Defina la estructura de costos de la empresa, incluyendo los directos e indirectos. Con esta base, fije el precio y la utilidad.

30

### “SÍ SE PUEDE SER EMPRENDEDORA, ESPOSA Y MAMÁ”

EN LA ISLA CEDROS, en Paquera de Puntarenas, se escribe todos los días una nueva página de una historia de emprendimiento, donde una mujer es una pieza fundamental.

Desde 2010, Yahaira Jiménez –junto a su esposo y su suegro– arrancó un sueño: su propio negocio de producción de ostras, llamado Acuamar.

A sus 32 años, Yahaira es, además de empresaria y esposa, madre de dos hijos (10 y 6 años).



YAHAIRA JIMÉNEZ



A pesar de todos sus roles, ella tiene tiempo para jugar con sus pequeños.

“Es difícil, pero sí se puede. Yo trabajo, estudio, llevo una agenda en mi casa y saco tiempo para mis hijos; todo es cuestión de planificar muy bien los días”.

La Unidad Pyme del INA ha sido un pilar en el crecimiento de su negocio, gracias al apoyo en el planeamiento estratégico y la gestión de su microempresa.

“La Unidad Pyme del INA nos vio nacer y nos dio seguimiento. Nos ha

capacitado en todo lo que se refiere al área pyme; han sido, sin duda, personas muy comprometidas”, destacó.

Para Yahaira, trasladarse constantemente de Heredia –lugar donde vive– a Paquera, para darle seguimiento a las ventas de su producto, no es un impedimento para cumplir su sueño.

“Yo les digo a las mujeres que tienen miedo a emprender que hay que creer mucho en Dios, en que lo que usted hace es lo mejor y que el producto es de buena calidad”.

Las ostras que produce Acuamar son distribuidas en restaurantes, en ferias orgánicas, en el mercado central de San José y también las venden directamente a sus clientes.

### ¿DÓNDE ENCONTRAR APOYO EMPRESARIAL?

ES IMPORTANTE CONOCER y aprovechar las herramientas ofrecidas por las instituciones del Estado para las pymes.

Entre ellas, destacan el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), el Ministerio de Economía Industria y Comercio, el Instituto Nacional de las Mujeres (Inamu) y el Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), entre otras más.

En el caso del INA, este apoya la productividad de su empresa a través de

capacitaciones y formación profesional (SCFP) y de asistencia técnica en temas específicos.

Para ello, puede acceder a la plataforma electrónica Inapymes, en la dirección [www.inapymes.com](http://www.inapymes.com), donde encontrará consejos y formatos para elaborar un Plan de Negocios, así como participar en chats, foros y asesorías virtuales.

También puede llamar a la línea 2210-6000 para recibir toda la información y la oferta de los cursos.

#### BANCA PARA EL DESARROLLO

El Sistema de Banca para el Desarrollo fue creado en el 2008 a través de la Ley N.º 8634 para financiar e impulsar proyectos productivos y viables de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Para más información, acceda a la página electrónica: [www.sbdcr.com](http://www.sbdcr.com), al Facebook **SBD Costa Rica** o llame al teléfono **2248-1650**.



Instituto  
Nacional de  
Aprendizaje

# 30 CONSEJOS

## PARA LAS MUJERES EMPRENDEDORAS



LAS MUJERES EMPRESARIAS enfrentan una serie de retos al desarrollar su idea de negocio. Por eso, desde la Unidad Pyme del INA, les ofrecemos estos 30 consejos para aumentar las posibilidades de éxito durante este proceso de creación y puesta en marcha empresarial. ¿Cuáles son esas estrategias y buenas prácticas que la pueden ayudar? Veamos:

### PERSONALIDAD DE EMPRESARIA

1

FORTALEZCA  
SU  
CONFIANZA

Desarrolle habilidades empresariales, como negociación, administración, comunicación, toma de decisiones y liderazgo.

SEA  
DISCIPLINADA

Cumpla con la entrega de trabajos y sea constante en la generación de sus proyectos.



2

3

COMPROMÉTASE  
CON SU  
APRENDIZAJE

Este punto está relacionado con el primero. Busque siempre ampliar sus conocimientos, aprender un oficio o mejorar la forma en que hace el suyo.

DEFINA SUS  
METAS A  
PARTIR DE  
SU REALIDAD



Tome en cuenta su experiencia, su conocimiento, sus habilidades y sus destrezas innatas.

4

## SU IDEA DE NEGOCIO

5

AFINE SU IDEA

Caracterice el producto, sus atributos, cualidades y ventajas.

6

ANALICE EL ENTORNO

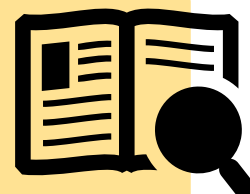
Identifique el potencial y los riesgos de su idea. Investigue, el marco legal vigente y el mercado.



8

DEFINA SU MISIÓN Y SU VISIÓN

Estos enunciados la ayudarán a tener claro hacia dónde se dirige, en el mediano y largo plazo.



## ANÁLISIS DE LA FACTIBILIDAD

9

PLANTEE SU PROYECTO POR ESCRITO

Documente su idea. Defina: a) justificación, b) trascendencia y alcance, c) objetivos y d) beneficios.

7

CONFÍE EN SU INICIATIVA

Refuerce su convencimiento y su deseo de lograr los objetivos de su negocio.

ESTUDIE EL MERCADO

Verifique la existencia de un segmento de compradores no satisfecho. Ese estudio debe considerar: a) la demanda y la oferta, b) los precios y c) el mercado.

10

11

VEA LA FACTIBILIDAD TÉCNICA

Defina las personas, las materias primas, la planta física, los equipos, las herramientas y la tecnología para operar y si están en el mercado.



ANALICE LA FACTIBILIDAD ECONÓMICA

Determine si hay una relación adecuada entre las inversiones, los costos y los gastos, frente a los ingresos que se desea obtener, incluyendo la rentabilidad esperada.

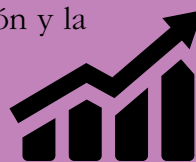
12

## PUESTA EN MARCHA

13

PLANEE SU ESTRATEGIA

Elabore y revise su plan estratégico, acorde con la misión y la visión.



FORTALEZCA SUS ALIANZAS

Establezca vínculos con las empresas y las organizaciones del sector para encadenamientos productivos.

14

15

INCORPORA INDICADORES SOCIALES Y AMBIENTALES

Apunte siempre al equilibrio entre el crecimiento económico, el desarrollo social y el buen trato al ambiente.

MOTIVE A SU EQUIPO DE TRABAJO

Incorpore y retenga al personal adecuado y propicie su crecimiento. Considere el clima organizacional, la motivación y la comunicación.

16

17

PLANIFIQUE SU OPERACIÓN

Desarrolle planes de corto plazo (un año) para lograr sus metas según los planes de largo plazo.

18

ORDENE SU ESTRUCTURA

Diseñe un sistema que cubra todas las áreas funcionales de la empresa.

19

DEFINA SU MÉTODO DE TRABAJO

Elabore procesos que ayuden al cumplimiento de sus metas y que contemplen espacios para la mejora.

20

APROVECHE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIÓN



Estas son estratégicas para mejorar el desempeño de la empresa y ampliar sus mercados.

21

CUMPLA LA NORMATIVA VIGENTE

Conozca, obedezca y aproveche la legislación, según su actividad. No olvide las inscripciones, los permisos, los tratados internacionales, el registro como pyme, etc.

CONOZCA A SUS CLIENTES

Conocer los gustos y las preferencias, le ayudará a mantener su fidelidad. Es importante monitorear sus ingresos por las ventas.

22

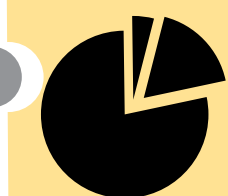
23

HAGA PROMOCIÓN



Defina la estrategia para su producto o servicio. Mejórela periódicamente, de acuerdo con los resultados que va obteniendo.

DIVIDA SU MERCADO



Tenga clara su naturaleza, los segmentos que tiene y los clientes de cada uno de ellos.

24

25

ESCUCHE A SUS CLIENTES

Incorpore un sistema de quejas para mejorar los productos y los servicios de su empresa, y compensar a sus clientes.

