



# Orientación

## Gestión Empresarial y Alfabetización Digital para Mujeres Microempresarias

*Este módulo es posible gracias al generoso apoyo del pueblo estadounidense por medio de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID). Esta guía fue producida bajo el Proyecto Fronteras Digitales de DAI (Acuerdo de Cooperación AID-OAA-A-17-00033) a petición de USAID y en asociación con Mastercard.*

# Descripción General del Módulo



## Tabla de Contenido

<b>Parte 1:</b> Introducción a la capacitación y a los personajes	<u>4</u>
<b>Parte 2:</b> Creando una visión	<u>22</u>
<b>Parte 3:</b> Negocios formales vs. negocios informales	<u>29</u>
<b>Parte 4:</b> Evaluación de brechas en sus tiendas	<u>34</u>



## Objetivos

1. Aprender acerca de las lecciones que abarca esta capacitación.
2. Conocer el estado actual de sus negocios.
3. Desarrollar una visión para sus negocios.
4. Identificar los conocimientos y habilidades que necesitan para hacer crecer sus negocios.

## En este módulo ustedes pueden...

-  conocer a los personajes de la capacitación y a los miembros de sus grupos de capacitación
-  analizar el estado de sus negocios
-  generar ideas sobre las áreas a mejorar

¡Comencemos!

## PARTE 1: INTRODUCCIÓN A LA CAPACITACIÓN Y A LOS PERSONAJES

### Objetivos:

1. Conocer los objetivos de esta capacitación.
2. Conocer las habilidades que pueden adquirir con esta capacitación.
3. Conocer a los personajes de la capacitación y a los miembros de sus grupos de capacitación.





## Objetivos de esta capacitación



Aumentar sus clientelas y sus ingresos mejorando sus habilidades de gestión empresarial.



Desarrollar su impulso, capacidades y habilidades empresariales mediante capacitaciones en materia de negocios y alfabetización digital.



Aprender a usar servicios financieros y sus teléfonos en sus operaciones y transacciones comerciales.

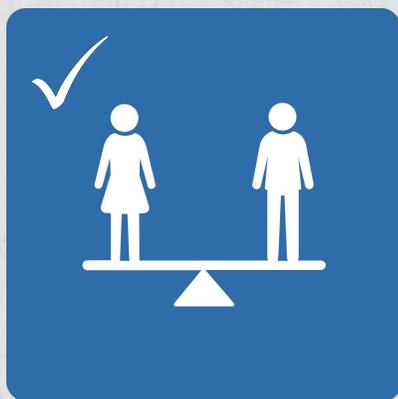
# Módulos de capacitación



# Después de esta capacitación, ustedes podrán:



Utilizar la contabilidad y la gestión financiera para llevar un control y documentar el rendimiento de sus negocios.



Establecer el papel de ustedes en la gestión de sus negocios.



Aumentar su conocimiento y adopción de herramientas y pagos digitales.



Aumentar su acceso a servicios financieros, tales como crédito y seguros.

¡Conozcámonos un poco!





¿Cuántas personas viven en su hogar?  
¿Están casadas? ¿Tienen hijos?  
¿Qué tipo de tiendas tienen?  
¿Cuántos productos venden al día?

¿Cuáles son los productos que más les compra la gente?  
¿Están sus negocios registrados con el gobierno? ¿Tienen una licencia comercial? (opcional)



## ESCENA 1

Conozcamos a Imani, y sigámosla en su camino a medida va aplicando las habilidades que aprendió en esta capacitación para mejorar y hacer crecer su negocio.



ESCENA 2



### ESCENA 3



Hace cinco años mi esposo se enfermó. De repente me tocó la responsabilidad de cuidar a mis tres hijos y a mis suegros ancianos. Tenía que partirme en cuatro para poder realizar mis tareas domésticas y al mismo tiempo manejar mi tienda. Todos los días era una lucha.

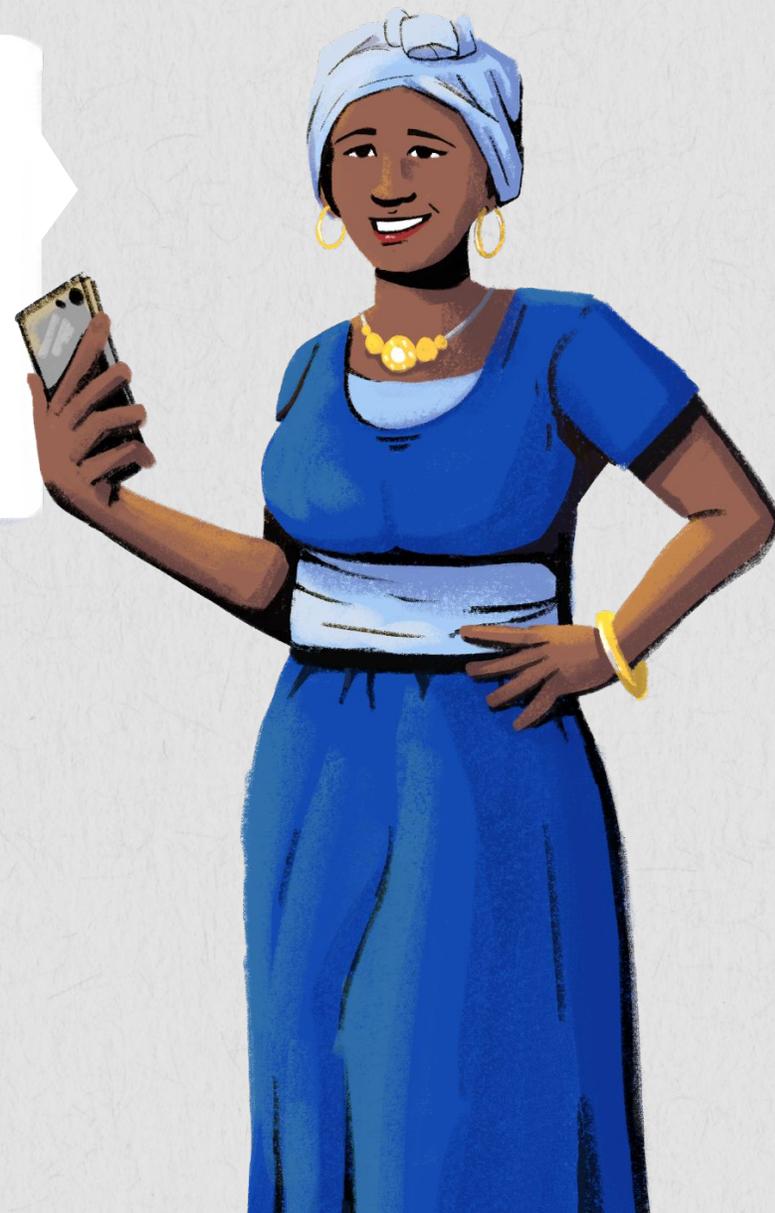
## ESCENA 4



Cuando me hice cargo de la tienda, esta estaba perdiendo dinero. Las ventas eran pocas y cada día llegaban menos y menos clientes a mi tienda. No sabía cómo llevar un control de mi mercancía ni como administrar mis facturas. No sabía qué hacer para que mi negocio creciera.

## ESCENA 5

Entonces decidí tomar esta capacitación. Obtuve información sobre formas de administrar las operaciones y las finanzas de mi negocio y me ayudó a desarrollar nuevas habilidades que ahora aplico para manejar y hacer crecer mi negocio.



## ESCENA 6



Asistí a las capacitaciones sobre negocios con otras empresarias de mi comunidad. Aun ahora después de la capacitación nos seguimos ayudando una a otra.

ESCENA 7



Hasta solicité un préstamo, ¡y lo obtuve!

## ESCENA 8



Le hice unas renovaciones a mi tienda, diversifiqué mi inventario según lo que necesitaban los clientes, comencé a aceptar pagos digitales y mejoré las interacciones con mis clientes y la gestión financiera.

ESCENA 9



Poco a poco comenzaron a venir más clientes a comprar, y mi tienda empezó a obtener ganancias.

ESCENA 10

Ahora, mi familia y yo compartimos la carga de trabajo de la casa y de la tienda.



**ESCENA 11**

**Este fue mi trayecto.  
Esta capacitación me  
ha ayudado a  
manejar y a hacer  
crecer mi tienda. ¡Si yo  
puedo hacerlo,  
ustedes también  
pueden!**



**¡Discutamos esto!**

¿Qué les llamó la atención?

¿Con cuáles elementos de la historia se identifican ustedes, y por qué?

¿Qué partes de la historia eran diferentes a las vidas de ustedes?



## PARTE 2: CREANDO UNA VISIÓN

### Objetivos:

1. Aprender cómo crear una visión para sus negocios.
2. Saber cómo definir el papel de ustedes en sus negocios.

¿Están  
listas?



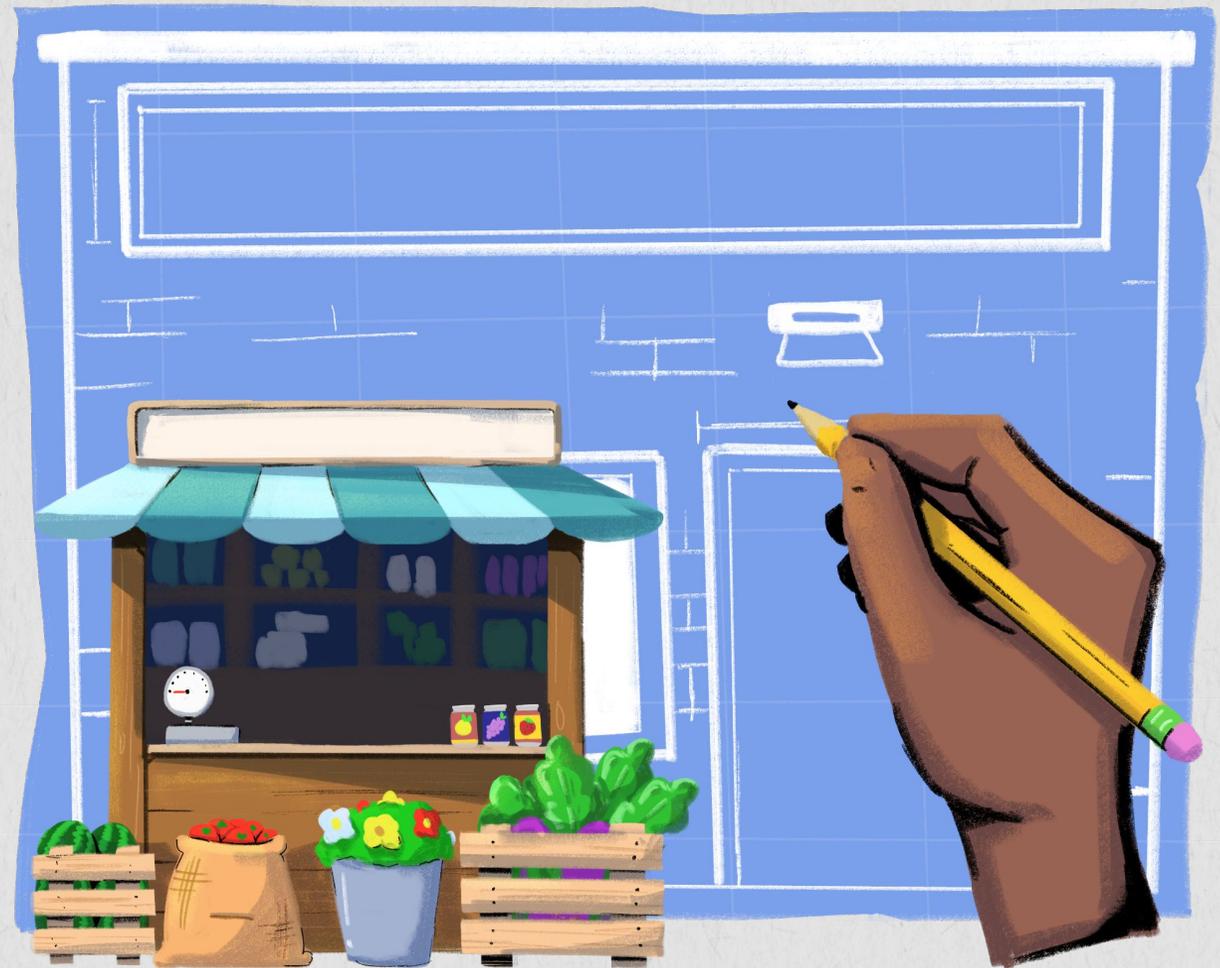
# ¿Cómo son las tiendas de ustedes en este momento?

- ¿Cuántos clientes llegan a sus tiendas cada día?
- ¿Venden ustedes una variedad de productos?
- ¿Qué sistemas de pago utilizan ustedes?
- ¿Alguna vez han usado crédito?  
¿Permiten ustedes que los clientes les paguen a crédito?
- ¿Qué métodos de contabilidad utilizan ustedes?
- ¿Están sus tiendas registradas con el gobierno?



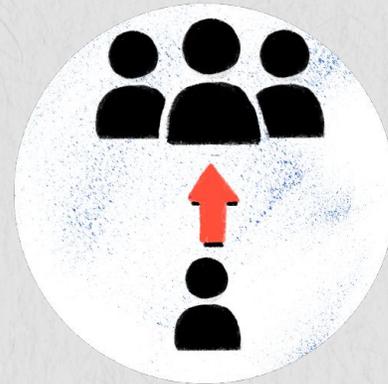
¿Cómo quieren  
que sean sus  
tiendas en cinco  
años?

¿Cómo  
administrarán el  
negocio?



**¿Cuál es la visión para sus tiendas?**

**¿Cuál es la visión respecto al papel que ustedes desempeñan en la administración de la tienda?**



# ¿Qué influye en el papel que ustedes desempeñan en sus negocios?



- ¿Participan ustedes en la toma de decisiones en sus negocios? ¿Les gustaría participar más?
- ¿Se sienten ustedes limitadas como mujeres en lo que pueden hacer por el negocio? ¿Qué tendría que pasar para cambiar esos límites?
- ¿Afecta la forma en que los clientes perciben sus tiendas el hecho de que ustedes sean mujeres? ¿Cómo así?



## ¿Ven una división basada en género en la toma de decisiones en sus negocios y en sus vidas familiares?



**Veamos las decisiones que toman los hombres y las mujeres para ver si son diferentes.**

**Estas son algunas de las decisiones que toman las mujeres y los hombres a nivel de hogar y en los negocios:**

- La comida que se cocina en la casa
- Cómo o si los niños deben ir a la escuela
- Si vender o comprar terrenos, casas y propiedades
- Las marcas de los artículos que se mantienen en existencia en la tienda
- Cómo decorar o arreglar la tienda
- Quién maneja las cuentas de la tienda
- Cómo o cuándo usar el teléfono
- Quién maneja las finanzas del hogar y las transacciones financieras
- Si invertir y ahorrar



- **¿Refleja esta lista los comportamientos de ustedes en sus familias y en el manejo de sus tiendas?**
- **¿Cómo se sienten al mirar esta lista de decisiones como hombre o como mujer?  
¿Es justa? ¿Por qué? ¿Por qué no?**
- **¿Quisieran que el papel de ustedes en sus familias y en sus negocios fuera diferente?  
¿Por qué?**
- **¿Cómo podemos trabajar para lograr un cambio?**



## PARTE 3: NEGOCIOS FORMALES VS. NEGOCIOS INFORMALES

### Objetivos:

1. Identificar los pasos necesarios para crear un negocio formal.
2. Saber qué impuestos se aplican a sus negocios.
3. Obtener información sobre el apoyo que ofrece el gobierno a las pequeñas empresas.



# ¿Quieren registrarse u obtener una licencia para sus negocios?

Los negocios se pueden clasificar como informales o formales. Exploremos qué significa eso y qué tipo de negocio es el que más les conviene.

NEGOCIO FORMAL	NEGOCIO INFORMAL
<ul style="list-style-type: none"><li>● Establecido como una entidad legal – separada de sus hogares</li><li>● Registrado y autorizado por el gobierno</li><li>● Elegible para obtener un préstamo comercial para la tienda</li><li>● Establece una separación clara entre ustedes y sus negocios</li><li>● Elegibilidad para programas y ayudas gubernamentales para pequeñas empresas, tales como subvenciones</li><li>● Posibilidad de asegurar sus negocios</li><li>● Debe pagar impuestos y tasas</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● Manejado por ustedes o sus familias, sin una organización legal separada</li><li>● No está registrado o autorizado por el gobierno</li><li>● Los préstamos o el crédito comerciales deben obtenerlos ustedes a título personal</li><li>● No hay separación entre ustedes y sus negocios</li><li>● Podría no ser elegible para programas gubernamentales que ofrecen beneficios a contribuyentes</li></ul>

# ¿Qué necesitan hacer para registrar u obtener una licencia para sus negocios?

## Licencia de negocio

Registren sus tiendas presentando una solicitud, junto con la tarifa necesaria, a la autoridad responsable. Los documentos que podrían necesitarse incluyen:

- información sobre ustedes, tales como identificación, pasaporte, comprobante de domicilio y certificados fiscales.
- información sobre las actividades comerciales que están planeando, tales como declaraciones de propósito, nombre del negocio, contratos de alquiler o certificados de propiedad.

Asegúrense de estar pendientes de llevar un control de los requisitos para mantener activa su licencia de negocios. Estos requisitos podrían incluir:

- declaraciones anuales
- pagar impuestos.

## Licencia comercial

El tipo de negocios que ustedes tienen podrían requerir una licencia comercial para garantizar que su tienda cumpla con todos los estándares, regulaciones y normas éticas y de seguridad. Los documentos que podrían necesitarse incluyen:

- información sobre ustedes, tales como identificación, pasaporte, comprobante de domicilio y certificados fiscales.
- información sobre sus negocios, como un certificado de registro, recibos de impuestos, contratos de alquiler y comprobante de una dirección comercial.

# Pago de impuestos

**Las empresas están obligadas a hacer declaraciones de impuestos y a pagar impuestos.**

Esto podría incluir el pago de impuestos sobre la renta sobre los ingresos de sus negocios y la recaudación de impuestos sobre ventas de sus clientes.

Hacer declaraciones de impuestos puede beneficiar a sus negocios, y el pago de impuestos sobre ventas las mantendrá en cumplimiento con las normas gubernamentales.



## BENEFICIOS DE LAS DECLARACIONES DE IMPUESTOS:

- Proporcionan a sus negocios una identificación fiscal
- Proporcionan prueba de ingresos y de dirección
- Proporcionan un registro resumido de las finanzas sin mucho papeleo
- Les permite calificar para ahorros en cuanto a impuestos
- Les permite compensar o transferir pérdidas
- Proporcionan documentos para aprobaciones de préstamos
- Les ayuda a calificar para procesamiento de tarjetas de crédito
- Les ayudan a evitar sanciones

# Subvenciones económicas disponibles para mujeres propietarias de negocios



**Hay muchos ejemplos de subvenciones económicas disponibles para mujeres dueñas de negocios, tales como:**

- tasas de interés más bajas en los préstamos.
- reembolso de impuestos a la propiedad.

## PARTE 4: EVALUACIÓN DE BRECHAS EN SUS TIENDAS

### Objetivos:

1. Conocer las habilidades que se necesitan para administrar una tienda.
2. Aprender cómo las mujeres y los hombres pueden desarrollar las habilidades necesarias para administrar una tienda.

¡Evaluemos  
SUS  
habilidades!



# Evaluación de brechas

¿Qué les está impidiendo convertir en realidad la visión que ustedes tienen para sus tiendas?





Al tomar esta capacitación, ustedes pueden desarrollar sus habilidades para tomar y participar en las decisiones de sus tiendas.

Tanto las mujeres como los hombres son capaces de tomar decisiones en sus negocios. Tener buenas habilidades para tomar decisiones no es un rasgo biológico. Se pueden desarrollar con información y con práctica.

Si quieren cambiar el papel que ustedes desempeñan en sus negocios, ¿qué debe suceder?

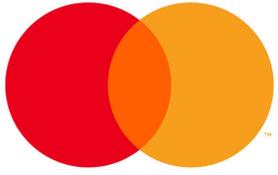
¿Dónde están las brechas en sus habilidades?

# ¿Qué habilidades quieren desarrollar en esta capacitación?



¡Comencemos!





**USAID**  
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS  
UNIDOS DE AMÉRICA

STRATEGIC  
**IMPACT**  
ADVISORS



[www.siaedge.com](http://www.siaedge.com)

Línea Dos  
Línea Tres

