**NOTICIAS**

**Lanzamiento de Línea de Crédito para usuarias de Ciudad Mujer**

**San Martín. Martes 24 de abril de 2018.** La Secretaria de Inclusión Social, Vanda Pignato, junto a la Presidenta del Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Ana Lilian Vega, realizaron el lanzamiento este día de una innovadora línea de crédito para las usuarias del programa Ciudad Mujer.

Las usuarias podrán optar a la línea de crédito que el BFA ha habilitado para apoyar los emprendimientos y micronegocios de mujeres jefas de hogar, a fin de contribuir a la autonomía económica de este sector.

La Secretaria Pignato ha reiterado en muchas ocasiones que siempre ha buscado la manera de asegurar el acceso al crédito para las mujeres emprendedoras. Es por esa razón que esta mañana se ha llevado a cabo el lanzamiento de líneas de crédito inclusivas, con intereses favorables y criterios flexibles que reconozcan la realidad de las mujeres de El Salvador.

“Nuestro objetivo es que mujeres emprendedoras y empresarias cuenten con los recursos y las herramientas para la sostenibilidad y rentabilidad de sus negocios y con ello contribuir a mejorar su calidad de vida y estimular un rol más activo en la economía de sus territorios”, aseguró la funcionaria.

La Presidenta del BFA, Ana Lilian Vega, resaltó que desde el 2012 han trabajado de la mano con Ciudad Mujer ya que comparten el objetivo de lograr un mayor empoderamiento económico de las mujeres. “Como Banco de Fomento Agropecuario queremos lograr alternativas que les permitan a las mujeres una autonomía financiera”, apuntó la funcionaria.

La Línea de Crédito brinda apoyo financiero desde $115.00 hasta $5,714.00, con una tasa de interés preferencial para los siguientes destinos:

* **Capital de Trabajo:** Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios.
* **Capital de Inversión:** para la adquisición de bienes (equipo y herramientas de trabajo), ampliaciones y remodelaciones de local.

Además, en las ventanillas de atención del BFA presentes en todas las sedes de Ciudad Mujer se estarán implementando nuevas modalidades en la prestación del servicio a fin de garantizar mayor calidad, eficiencia y eficacia para las usuarias.

**Guias Doc**

# 5 cosas que hacen los emprendedores productivos

Los verdaderos líderes de negocios aprovechan al máximo su día cultivando hábitos efectivos que les dan la ventaja.

Esta tal vez es una atenuación, pero los emprendedores son personas muy ocupadas. Un día en su vida está lleno de **decisiones laborales**, investigación y networking. Ya que hay tanto que hacer y muy poco tiempo para hacerlo, los emprendedores pueden fácilmente salirse del camino y distraerse con tonterías.

Platica o escucha a la gente exitosa y te darás cuenta que tienen varias **rutinas** en el día o hábitos que los han llevado al éxito. Aquí hay cinco cosas que los emprendedores productivos hacen todos los días:

**1. Establecer una rutina.** ¿Si un emprendedor no hace esto podrá lograr algo? Es un reto para la persona promedio hacer malabares con su vida personal y profesional. Sin una rutina, un emprendedor no completará ningún trabajo.

Nadie puede darte una rutina, ponte una basado en lo que pasa en tu vida personal y en tus **hábitos de trabajo**. Si tienes una familia y resulta que eres un madrugador, entonces tal vez quieras comenzar temprano en la mañana antes de que alguien se levante. Si eres más productivo por la noche, entonces establece una rutina basada en ser un búho.

Esto puede ayudar también a que **priorices tus tareas**. Eso es lo que Jack Dorsey; fundador de Twitter y Square, hizo durante meses mientras construía ambas empresas. Trabajaba ocho horas al día en cada lugar, lo que significa que tenía días laborales de 16 horas. ¿Cómo? Seguía una rutina diaria que se veía más o menos así:

**Lunes:** Manejar y administrar la empresa  
**Martes:** Producto  
**Miércoles:** Crecimiento marketing y las comunicaciones   
**Jueves:** Desarrolladores y socios  
**Viernes:** Cultura empresarial

Al ponerle temas a los días, Dorsey podía enfocarse en una tarea al mismo tiempo para que pudiera completarla, de acuerdo al blog de Buffer. La idea básica es que, el tener un **plan**, aunque sea un día o una semana antes, hace que no pierdas tiempo valioso.

**2. Ejercítate y medita.** La importancia del ejercicio ha sido establecida, así que no te aburriré con los detalles y figuras. Pero algunos emprendedores exitosos hacen del ejercicio una **prioridad**. Los CEOs de Apple, Pepsi, Xerox y Christies empiezan sus días haciendo latir sus corazones, de acuerdo a Business Insider.

Pero ¿qué pasa si no eres el tipo de persona que le gusta levantarse temprano o que tiene tiempo de hacer algo por las mañanas? Haz una rutina en otro momento del día. Aunque no levantes pesas en tu casa o en la oficina, al menos haz yoga o medita.

Cualquier tipo de actividad para **aliviar el estrés** y aclarar tu mente te va a proveer un relajamiento mayor. Será una gran manera de tener tiempo para ti mismo y ayudará a prepararte para el siguiente proyecto.

**3. Revisa tu progreso.** Como emprendedor, estás muy ocupado. De hecho puedes estar enfocado en una tarea y has rechazado algunas cosas importantes. Por eso, en algún punto durante el día deberías revisar ciertas cosas pendientes.

Por un par de minutos revisa qué tanto has progresado hacia las **metas** que has establecido para ti y tu empresa. Cuando haces esto, estás rompiendo esos objetivos en tareas alcanzables que pueden realizarse diariamente.

Tampoco te lastimaría saber cómo está tu **flujo de dinero**. Tal vez debas hacer esto todos los días porque sin dinero, tu negocio se terminará.

Para hacerlo de manera efectiva, crea y maneja tu negocio usando una proyección de 30 días de flujo de efectivo. Esto te ayudará a identificar cuánto está saliendo y cuánto está entrando. Realiza un **seguimiento de las facturas** para clientes y comienza procesos de colecciones si es necesario. Aunque llames a tu banco, revisa de forma online o en un chat con tu contador, es mejor prevenir que lamentar con tus finanzas.

Finalmente pasa tiempo cada día haciéndole un seguimiento a los clientes y compañeros por teléfono o email. Donald Trump es conocido por hacer importantes llamadas telefónicas como primera cosa por las mañanas. No perderás el tiempo **revisando tu correo**, nunca sabes qué mensaje importante te puedes perder si no te tomas el tiempo para revisar tu inbox.

**4. Pasa tiempo de calidad con la familia y recarga pilas.** La gente exitosa trata de pasar tiempo con la familia, de acuerdo a la nueva escuela de negocios de Harvard. Si ellos pudieron apartar tiempo, tú, el súper ocupado emprendedor, puedes **hacer un poco de espacio** para tu esposa (e hijos).

Cuando pasas tiempo con las personas más importantes en tu vida, esto no sólo aclara tu mente, también te ayuda a recordar aquello por lo que estás luchando.

¿Pero qué tal si eres soltero y no tienes niños? Esa no es una razón para perderte de vivir una vida. Todas las personas necesitan tiempo para recargar sus baterías. Eso significa **disfrutar** lo que sea que hagas. Aunque vayas al cine solo o tomes algo con amigos. Quien sabe, tal vez te inspires en el camino.

**5. Planea lo de mañana hoy en la noche.** ¿Creciste con unos padres que se aseguraron de que estuvieras listo para ir a la escuela la noche anterior? Tal vez revisaban tu ropa o te hacían el lunch, pero al final del día esos rituales te formaron.

Yo aprendí este truco de Scott Stouffer. El co-fundador de una empresa de SEO. Stouffer insiste en que todo siga un **horario**. La noche antes de una gran junta manda un email diciéndole a todos lo que se necesita.

Cuando arreglas, antes de irte a la cama, al menos un par de cosas o metas para el siguiente día, es más probable que te levantes y comiences bien con el proyecto. Esto también puede ayudarte a tener prioridades en tu horario para el siguiente día en lugar de dejar que las cosas se acumulen. A

demás, este tiempo es bueno para **terminar un trabajo** porque todos tal vez estén dormidos o están a punto.

Una última cosa sobre dormir: asegúrate de establecer una hora para hacerlo. No hay nada mejor si necesitas estar **fresco** para el siguiente día. Los emprendedores virtualmente exitosos se van a la cama a la misma hora cada día.

Asegúrate de que no te **distraigas** cuando te vayas a dormir: deja el teléfono o computadora en otro cuarto. Estarás feliz en la mañana cuando te despiertes más refrescado y listo para apoderarte del mundo.

**Guias Video**

**Video**

**https://www.youtube.com/watch?v=24v24y\_gctk**

# Ideas de negocio para importar

Hemos buscado modelos de negocio interesantes en otros países para que te inspires.

##### Marca de pintores de calidad

**Gqdecorators.** Hay sectores en los que hay una oferta microfragmentada que nadie se ha preocupado en reunir bajo una única marca.

En Gran Bretaña GQ Decorators lo ha hecho con pintores de brocha gorda con buena reputación.

“¿Sólo ofrecen pintores? En España no lo veo, al menos en el momento que estamos. Hay menos obra, menos reforma... la alta gama es demasiado reducida. Además, en nuestro país, quien busca pintores de nivel y tiene dinero acude a interioristas o recurre a alguien que le prescribe a esos profesionales. No se dirige a ellos directamente. Para que pudiera funcionar un modelo de marca de calidad en España, habría que empezar por ampliar esta enseña a más profesionales: pintores, interioristas, fontaneros, arquitectos para pequeña obra...”, señala Eduardo Sicilia, experto en creación de empresas y análisis de modelos de negocio de la EOI. “Si se quisiera sacar adelante esta idea, además, habría que bajarla de nivel; no sólo dirigirse a un cliente de alta gama, sino ofrecer distintos precios para distintos consumidores: ir a gama alta, pero también a una gama media”, añade.

“Creo que siempre es negocio hacer asequible para unos muchos algo que estaba antes al alcance de unos pocos”, continúa este experto. “Y tiene que tener una capa de tecnología. Los procesos de compra son largos y hay que reducirlos”, concluye Sicilia.

**PROS**: La tecnología juega un papel importante. Ahora puedes visualizar por ejemplo, en 3D o 4D, lo que antes no se podía. Eso es una ayuda emocional a la compra.

**CONTRA**: Hay un largo proceso de decisión. Tienes que introducir elementos que ayuden a reducir los tiempos. Eso requiere inversión en tecnología (a pesar de la naturaleza del negocio) e invertir (mucho) en marketing.

##### Alquiler de espacios y exposiciones en locales de postín

**A space for art.** Conectar espacios emblemáticos con galerías de arte y con artistas que quieren exponer más allá de los locales habituales y que quieren dirigirse a un público de alto poder adquisitivo.

Esa es la propuesta británica Space for Art: intermediación para el alquiler de espacios y exposiciones en locales de postín en ciudades como Londres o Berlín.

“Para que una propuesta de este tipo funcione, hay que bajarla de estatus. El nivel alto es muy limitado en nuestro país. ¿Cuántos consumidores hay de gran pintura y que sean consumidores de esos espacios de postín? Hay más gente que tiene muchas cosas para enseñar y que no se puede permitir ir a una galería”, plantea, de partida, Eduardo Sicilia.

“A su favor tiene que hay mucho espacio infrautilizado. Al final se trata de hacer venta cruzada. Tiene usted este patio infrautilizado y puede sacarle dinero exponiendo estas obras de arte”, propone Arístides Senra, que matiza que “no obstante, creo que el mercado español es muy pequeño; tiene que plantearse como una oferta más amplia”.

“También hay que tener en cuenta que existe mucho intrusismo público. Se están potenciando los espacios de exposiciones públicos, que serían competencia directa”, continúa este experto.

**PROS**: Es un negocio de intermediación que no requiere una gran inversión, más allá del mantenimiento de la página web. Requiere un trabajo comercial de suela de goma para encontrar los espacios. Se puede ampliar a eventos.

**CONTRA:** Por un lado, la limitación del mercado español del arte. Por otro, la facilidad de la empresa británica de entrar con su propuesta (ya demostrada en dos países) en España. Pero bueno, siempre te pueden contratar...

##### Droguería online con marca blanca y modelo de suscripción

**Korodroguerie.de.** Descuentos de hasta un 25% en el suministro de productos de limpieza para el hogar y productos de droguería a través de una marca blanca que se distribuye online con un modelo de suscripción. ¿Podría calar en nuestro mercado?

“El mercado está ya saturado de parafarmacias que se dirigen a un cliente online sin ofertas de paquetes de productos. Ahora mismo hay ocho competidores fuertes. Posicionarte en este mercado es complicado, puedes tener tus acuerdos con las empresas, pero para ese modelo ya llegas tarde. Pero si vas a paquetes, no está desarrollado”, plantea Ignacio Grimá, experto en evaluación de empresas del Instituto de Empresa. “Para particulares tiene sentido un modelo de paquetización. Que traslade esos rappeles al consumidor final. En parafarmacia no existe; en droguería, tampoco. Para el cliente-empresa, ya existe oferta offline. Y online no le vas a aportar nada. Un hotel ya sabe a quien tiene que contratarle esos productos.

Van al mejor precio y al mejor servicio. Ahí no tiene mucho sentido”, continúa este experto.

“Puede funcionar, pero no tiene ninguna barrera de entrada. Al dirigirte al consumidor final, necesitas una inversión fuerte en marketing”, señala Senra.

“En este mercado (la droguería), la competencia física ya se ha dado de bruces con la realidad del mercado. El único al que le ha funcionado la marca blanca es a Mercadona. Se ha cargado a los competidores físicos y si el competidor online no ofrece nada nuevo, no va a funcionar.

**PROS**: Si eres capaz de generar confianza, hay un hueco en el mercado. En una cadena hotelera, el director de compras sabe si el producto de marca blanca es bueno o no.

**CONTRA**: ¿Dónde está el enganche para la confianza? En las marcas blancas, la palanca está en la confianza. En un establecimiento lo físico lo tienes ganado, pero ¿y online?