



PILARH OPDF

LA MICROFINANCIERA RURAL DE HONDURAS.

Boletín Financiero



**FÁBRICA DE
EMPRENDEDORES**

10 Hábitos para
Emprendedores
Felices y Exitosos



**¿ PARA QUÉ
SIRVE AHORRAR ?**

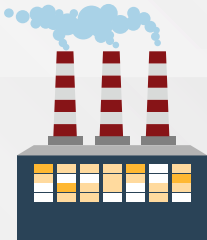


EL AGUINALDO

**Emprende en
este fin de año**



**3ra
edición**



FÁBRICA DE EMPRENDEDORES

Los emprendedores son personas que desean crear valor en la economía a partir de lo que detectan como una oportunidad en el mercado; están dispuestos a enfrentar riesgos que otros no aceptarían y no se rinden si no consiguen su objetivo en el primer intento.



¿QUÉ ES UN EMPRENDEDOR DE ALTO IMPACTO?

Son los que innovan, rompen los estándares tradicionales y se convierten en verdaderos modelos de negocio que sirvan de inspiración para más emprendedores.

Lo más importante de estos emprendedores es que crean un posicionamiento amplio en el mercado gracias al dinamismo de su organización.



FUENTES DE INVERSIÓN

Cuando emprendes debes tener claridad de dónde viene tu capital, así tendrás una idea clara de cuál es la capacidad de escalar tu negocio.

Flujo de efectivo por ventas:

Generar las ventas necesarias para autofinanciar la operación del negocio, puede parecer la meta a la que cualquier empresa debe aspirar. Sin embargo, esta fórmula no basta cuando se quiere crecer, ya que en la medida que tu negocio crezca, las demandas de capital también crecerán, este tipo de fuente de ingreso es útil cuando vienes empezando tu emprendimiento.

Acudir a sus ahorros y patrimonios:



Tomar este camino implica un gran riesgo para los emprendedores. Con esta alternativa, los emprendedores corren el riesgo solos, sin nadie que los oriente en la consolidación de su negocio, recuerda que, si tus ahorros se comprometen, ya no tendrás ningún respaldo que te ayude a cubrir eventualidades en el futuro.

Apoyos de gobierno y de organismos internacionales:

Suelen ser excelentes alternativas para las etapas tempranas, pero para obtenerlos deben cumplir con trámites y requisitos que no siempre se ajustan a tus necesidades, como ser la legalización. Además, esta alternativa no siempre se encuentra a tu disposición. El beneficio más grande es cuando estas elaborando tu modelo de negocio.

Familiares y amigos:



Sin duda, el entusiasmo de los emprendedores contagia y llena de expectativas a familiares y amigos, pero éstos no son siempre los mejores socios que necesita para hacer crecer su negocio, ya que pueden llegar a generar conflictos o no compartir la visión de lo que quieres lograr.

Créditos:

Esta alternativa es quizá la más buscada por emprendedores y empresarios. Sin embargo, implica riesgos que los bancos, cooperativas o financieras no están dispuestos a correr. Además, el monto del crédito está sujeto en su mayoría a la capacidad de pago y garantías.



10 Hábitos para Emprendedores Felices y Exitosos



Motívate

Planea actividades divertidas con anticipación, para disfrutar más tu día.



Cuida tu salud

Procura dormir bien, comer saludable y hacer ejercicio para tener energía.



Organízate

Pon orden en tu vida para tener más tiempo y ser productivo.



Establece nuevas metas

Haz una lista con tus objetivos y pon fechas para cumplirlos.

Cuida tus palabras

Antes de hablar, piensa muy bien cual es el propósito y tono de tu mensaje.



Di lo que sientes

Si algo te molesta, comunícate de manera clara y directa con tu equipo.

Toma descansos

Desconéctate del trabajo unos minutos para reactivar tu creatividad.



Lee

Infórmate de lo que pasa a tu alrededor, así obtendrás nuevos conocimientos para potenciar tu negocio.

Delega

Esto te permitirá enfocarte en lo importante y trabajar con mejor claridad.



NO!

Aprende a decir ¡NO!

Establece límites para equilibrar tu vida personal y profesional.



31 De Octubre

Día Mundial del Ahorro



Este es un día que año a año toma más relevancia, donde motivamos a las personas a reflexionar sobre la forma en que están haciendo uso de su dinero y la manera en la que pueden desarrollar un plan financiero eficiente con el que pueden cumplir metas y asegurar su futuro.

Es por eso que queremos que conozcas la regla 50-30-20, con ella puedes comprender que hay objetos y servicios tangibles e inmediatos, necesarios para cubrir y satisfacer tus necesidades diarias, pero también hay que asegurar tu estabilidad a futuro.



Son aquellos donde el dinero se destina a pagar estados de cuenta, servicios básicos, alimentos y transporte. A estos gastos la regla dice que le destines la mitad de su valor.

Aquellos donde el dinero se destina a mantener cierto estilo de vida, ya sea a través de salidas los fines de semana, ropa de una tienda particular, etc. A estos gastos se le debe otorgar un 30%.



En el ahorro no hay un objeto o servicio tangible que se obtenga en el momento, pero es importante considerarlo mes con mes, para cubrir una meta a futuro. El ahorro por regla hay que cumplirlo con un 20% de nuestro ingreso.



PARA QUÉ SIRVE AHORRAR?

- Alcanza metas de corto plazo, como comprarte unos tenis, una computadora o irte de vacaciones.
- Contar con un capital para invertir en un negocio y alcanzar otro tipo de bienes, como comprar un auto o pagar la prima para una casa.
- Tener un fondo para emergencias que te ayude a enfrentar positivamente eventos como un accidente, desempleo o una enfermedad.



SIGUE LOS SIGUIENTES CONSEJOS ANTES DE DEFINIR TU MONTO PARA EL AHORRO:

- 1.** Piensa en tu situación familiar: si otras personas dependen económicamente de ti, si tú eres la única (o) que aporta el ingreso del hogar o más de un integrante lo hace.
- 2.** Establece de cuánto es tu fondo de emergencia e incluye en tu presupuesto una aportación mensual para lograrlo.
- 3.** ¿Dónde guardarlo? Debes acceder a tus ahorros en el momento en que lo necesites. Puedes abrir una cuenta de ahorro en una institución financiera, busca siempre la opción que te genere los mejores intereses. En el caso de ser tu ahorro, no debes dejarlo en una cuenta a plazo fijo, ya que esta no te permitiría cumplir el objetivo por el cual guardas este dinero, en una cuenta a plazo fijo, el dinero no se puede retirar hasta haber cumplido el tiempo establecido.
- 4.** ¡No desistas! Si por alguna razón empiezas a usar este fondo para tus gastos mensuales, no estarás cumpliendo el objetivo del por qué lo haces, aprende a respetar que tus ahorros tienen un fin más importante que simplemente cubrir tus gastos. ¡Sé constante!



Muchas personas sueñan constantemente con realizar viajes que les permita conocer diferentes lugares, definitivamente este tipo de esparcimiento es necesario, sin embargo, la mayoría de personas no cuentan con la educación financiera necesaria para saber ¿Cómo planificar este tipo de actividades? Y se dejan llevar por la emoción adquiriendo grandes deudas que no van a aportar nada a su calidad de vida en el futuro.



VIAJA SIN PREOCUPACIONES
Viaja Feliz



ES POR ESO QUE TE DEJAMOS 5 TIPS PARA PREPARAR FINANCIERAMENTE TU VIAJE:



- 1-** Haz una lista de tus gastos fijos y variables: es muy útil que identifiques cuáles son los gastos hormiga que si evitas, podrás destinar este dinero a tus vacaciones.

2- Busca apoyo en internet: actualmente la información de todas las zonas turísticas se encuentra al alcance de tu mano, mediante el uso de redes sociales o páginas web. Revisa toda la información, costos, beneficios, promociones, entre otros aspectos del lugar que quieres visitar y compara esta información para tomar la mejor decisión.

3- Haz tu reservación con anticipación: los lugares turísticos constantemente modifican el precio de su oferta, pero si realizas reservaciones previas, estas se manejarán con el precio que tu reservaste, aunque el día de tu viaje el precio sea diferente.

4- Investiga cuánto cuesta: Contempla los diferentes gastos a parte de tu alojamiento, que incurrirás para tu viaje, por ejemplo el transporte, alimentación, visita de lugares turísticos, entre otras cosas.

5- Define una meta de ahorro para tu viaje: si tu sueño es viajar, establece metas de ahorro que te permitan tener ese dinero listo al momento que quieras darte un descanso, por ejemplo, el 10, 15 o 20% de tus ingresos mensuales.

Recuerda que tu meta debe ser cumplir tus sueños de viajar, sin necesidad de endeudarte.



PLAN DE AHORRO PARA TUS VACACIONES: ✈️



INICIA TU AHORRO DE LA MANO DE PILARH OPDF:



Semana **1** Lps. 50.

Semana **2** Lps. 25.

Semana **3** Lps. 100.

Semana **4** Lps. 50.

Semana **5** Lps. 200.

Semana **6** Lps. 75.

Semana **7** Lps. 100.

Semana **8** Lps. 50.

Semana **9** Lps. 200.

Semana **10** Lps. 55.

Semana **11** Lps. 100.

Semana **12** Lps. 40.



EL AGUINALDO

Los trabajadores tienen como derecho un aguinaldo anual, que debe ser equivalente a un mes de salario, si ya cuentas con un año de trabajar en la empresa.

FÓRMULA DE ÉXITO PARA TU AGUINALDO

Haz crecer tu aguinaldo invirtiéndolo de manera inteligente, destina el porcentaje que se te recomienda en los siguientes grupos:



1

SOLVENTAR DEUDAS:

Analiza tu situación e inicia el año sin deudas. Destina del 40 a 50% en pagarlas.

Preguntas clave: ¿Cuáles son mis pendientes por pagar? (Tarjeta de crédito, estudios, etcétera). ¿Cuánto debo? Y ¿Cuánto tiempo tardaré en pagar?

A. Comienza con la deuda que genere el interés más alto.

B. Recuerda que pagar por adelantado reduce los intereses de tu deuda.

Si no tienes deudas, pasa al rubro de inversión.

INVERSIÓN:

Destina el 20% de tu aguinaldo a un fondo de inversión. Pregunta clave: ¿Cuáles son mis proyectos a corto, mediano y largo plazo? Acude a un asesor financiero

para que te ayude a determinar qué instrumento es el mejor para ti, de acuerdo al plazo de tus metas.



2

AHORRO:

Destina el 20% a tu retiro o jubilación, ahorra de manera voluntaria y formal en una cuenta exclusiva, dinero para cuando planees retirarte de tu trabajo de manera permanente, contar con estos fondos guardados puede salvarte de una eventualidad futura.



3

GASTOS:

Después de pagar deudas, ahorrar para el retiro e invertir, ahora si destina el resto a regalos navideños.

Preguntas clave: ¿Es necesario, útil e de calidad, lo que estoy comprando?

¿Has comparado el precio en al menos dos lugares diferentes?.



4



Emprende en este fin de año



Haz Canastas Navideñas

En los últimos años las canastas navideñas se han vuelto un obsequio tradicional. Cada vez más empresas e instituciones adquieren estos productos para regalar a sus colaboradores o sortearlos. Puedes armar tus canastas propias y para diferenciarte, usa tu creatividad en la presentación. Por ejemplo, utiliza mochilas en lugar de la tradicional canasta.

Elaboración de Postres Navideños

En la cena navideña no puede faltar el postre y como muchas veces la familia se centra en el plato principal, prefieren adquirir este complemento con terceros. Alista una variedad de dulces tradicionales, galletas con forma alusivas a la época, tortas y más. No olvides que la decoración debe llevar el toque decembrino.



Decoración de Árbol Navideño

Esto es ideal para los que saben manualidades. Puedes ofrecer tus servicios para decorar los árboles de negocios o comercio en general. La creatividad es lo que te hará destacar.

Elaboración de Tarjetas

Las tarjetas alusivas también están dentro de las tradiciones de las fiestas navideñas. Instituciones, empresas y tiendas sacan sus propios modelos y los venden al público en general. ¿Sabes diseño gráfico? Si es así, usa este elemento para poder ofrecer tarjetas personalizadas.



Arreglos Florales Navideños

Esta puede ser una opción interesante si ya ofreces el servicio de arreglos en base a las flores. Aprovecha los colores típicos de la Navidad e implementos decorativos para darle el estilo de la temporada. Para esto necesitas de un espacio de almacenamiento y un buen servicio de transporte para las entregas.

Fotografías con Santa u otra Persona

Puedes tomarles fotos con Santa o su personaje favorito a niños y familias. Lo indispensable para que este negocio triunfe es tener un buen disfraz, una cámara y un fondo adecuado. Para los que tienen conocimientos de fotografía y diseño les resulta más rentable, ya que pueden ofrecer las fotos con fondos personalizados y creativos.



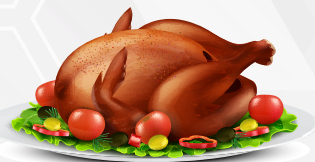


Vende Juguetes

Los niños son primero en la época navideña. En diciembre se venden más juguetes que en otra época del año y es una opción interesante para emprender rápido. Acude a ventas mayoristas y vende a través de redes sociales.

Prepara Platos Navideños

La elaboración de platos especiales es uno de los negocios que nunca falla en las fiestas. Si lo tuyo es la cocina, prepara y ofrece comidas propias de la temporada o con un toque de innovación, para decorar la mesa. Hoy en día es muy fácil encontrar muchas recetas en internet que te servirán.



Empaque de Regalos



En Navidad los regalos están a la orden del día y por eso se necesita de presentaciones originales para lograr sorprender. Puedes ofrecer un servicio de empaque rápido y con un toque de ingenio para conseguir clientes.

Preparación de Chocolate

Puedes crear dulces y chocolates alusivos a la época. Los conocedores de repostería tienen la posibilidad de elaborarlos en formas de Santa, casitas, arboles, paletas, entre otros: son buenas alternativas de regalo. Juega con la decoración y la envoltura.

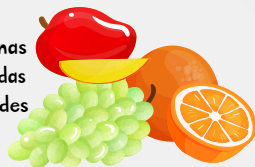


Crea Adornos de Temporada

La época navideña es ideal para decorar la casa. Puedes realizar tus propios adornos alusivos a la época y ganar un dinero extra. Con nociones de manualidades y costura puedes crear botas, hombres de nieve, Santa, gorros para niños, entre otras cosas llamativas.

Vende Frutas de Temporada: Uva, Naranja y Manzanas

En la época de fiestas navideñas y año nuevo se demanda más algunas frutas, como es el caso de las uvas, naranjas y manzanas, que son usadas en la preparación de la comida o como tradición de fin de año. Puedes comprar al por mayor y ofrecerlas a domicilio.



Venta de Bebidas

La venta de vinos, rompopo, sangría y ponches es otro de los negocios para la época navideña. Con un poco de inversión puedes conseguir una cantidad de ellos y distribuirlos con compañeros, amigos y familia. Para esto es importante tener una red de contactos.



4 CLAVES PARA INCREMENTAR TUS VENTAS EN NAVIDAD

1 INSPIRACIÓN NAVIDEÑA:

Decora tu negocio con emotividades navideñas, estas generan una mayor atracción en los clientes por acudir a tu local y considerar tu oferta.

2 TRANSFORMA TU PRODUCTO:

Usa tu creatividad para dar valor agregado a tu producto, ya sea agregando tarjetas por la temporada, arreglándolo como un regalo o compartiendo un pequeño obsequio como un dulce o chocolate con el cliente.

3 UTILIZA LA PUBLICIDAD ADECUADA:

Prepara diseños digitales de publicidad navideña con tu marca, esto dará un plus a tus redes sociales dando la percepción de estar constantemente activo y actualizado.

4 APROVECHA LOS DÍAS IMPORTANTES:

Si piensas promover algún tipo de promoción o paquete de tus productos o servicio, hazlo en los días donde se concentra el mayor movimiento comercial. Del 23 al 31 de diciembre usualmente se da el mayor volumen de ventas.





PILARH OPDF
LA MICROFINANCIERA RURAL DE HONDURAS.

14

-AÑOS-

ANIVERSARIO



PILARH OPDF
LA MICROFINANCIERA RURAL DE HONDURAS.



PILARH OPDF



(+504) 9441-4672



pilarh_opdf



www.pilarh-opdf.org

Producido y editado por:

Asociación PILARH



Para:



PILARH OPDF
LA MICROFINANCIERA RURAL DE HONDURAS.

Queda prohibida cualquier reproducción parcial o total de este documento sin previa autorización, los derechos de autor están registrados bajo la firma de PILARH OPDF.