

## Las claves para **iniciar un emprendimiento exitoso**



### **¡Mi propio negocio!**

Este es el sueño de muchísimas personas, en especial aquellas que son muy emprendedoras y que quieren hacer crecer sus ingresos y llevar un mayor bienestar a su familia.

No se trata de una tarea sencilla. Requiere mucha disciplina, orden y en especial, capacidad para comprender las necesidades de las personas a las que les desea vender su producto o servicio.



## Iniciando un emprendimiento

Razones para emprender hay muchísimas. Una necesidad económica, deseo de independizarse u obtener un ingreso adicional, pueden ser el empuje para que usted inicie a construir su sueño.

Lo que sí es un hecho, de acuerdo con los expertos, es que ese emprendimiento debe tender a encontrar una solución a un problema o a una situación específica.

Por ejemplo, si el emprendedor es educador y en su barrio hay una gran necesidad de enseñanza de inglés o matemáticas entre jóvenes de escuela y colegio, este puede brindar tutorías por las tardes o cuando sale de clases.

Si sus habilidades son, más bien, de hacer repostería o alimentos, puede instalar una soda cerca de una empresa o fábrica, o bien brindar el servicio a domicilio para esos trabajadores.

También puede investigar cuáles son las necesidades de la fábrica o empresa y servir de proveedor de algún producto o servicio.

Lo importante es partir sobre la base de un objetivo claro, conocer sobre el negocio en el que va a emprender y definir con claridad a quién se lo va a vender y cómo lo hará.

## ¿Cómo empezar un negocio?

Existen páginas serias y formales que le pueden guiar al inicio de su emprendimiento, además de cursos que enseñan cuáles son los pasos principales para iniciar su emprendimiento.

Los expertos recomiendan seguir estos pasos:

### ¿En qué quiero emprender?

Y muy importante también, ¿para qué quiero emprender? Estas preguntas le ayudarán a decidir cuál tipo de negocio es al que quiere dedicarse. Defina el área que le gusta o la que se le facilite, y en la que vea que exista una oportunidad de negocio.

### ¿A quién le quiero vender?

Antes de salir a vender su producto es necesario investigar el mercado al que se dirige, cuál es





la necesidad que viene a solucionar el producto o servicio que va a ofrecer y qué elemento diferenciador lo destaca del resto.

### **¿Cómo lo voy a vender?**

Es necesario desarrollar un plan de negocio para definir todas las ideas y cómo las puede alcanzar. Ahí podrá definir las estrategias más adecuadas para colocar el producto, por ejemplo, si lo hará en una tienda física, o por medio de sus redes sociales, y cómo lo promocionará.

### **¿A qué precio lo voy a vender?**

Para definir el precio, es necesario que tenga claro cuáles son sus costos. Debe conocer cuánto cuesta producir o adquirir los insumos para su producto, los costos del local, los servicios públicos, personal y la ganancia que desea obtener. Además de medir los costos, también debe conocer cuánto cuesta ese producto o servicio en el mercado. Si su precio es más alto, lo puede disminuir para hacerlo más competitivo, lo que implicará que deberá reducir los costos antes descritos para que pueda obtener un beneficio.

### **Asesoría y Orientación**

Para que usted se convierta en un emprendedor, Caja de ANDE elaboró un protocolo de Asesoría y Orientación, el cual consiste en una guía que le ayudará a iniciar, mejorar o ampliar su proyecto.

Entre otros componentes, dicho documento le ayuda a describir con detalle en qué consiste el emprendimiento, cuál es el producto o servicio, a qué mercado se ofrecerá, a qué precio, canal de distribución, competencia y cuál sería el punto de equilibrio, entre otras cosas.

La herramienta también le permite establecer metas de corto y largo plazo. Además, brinda un recuento de todas las instituciones y trámites que debe realizar para formalizar su negocio o emprendimiento.

Todos estos elementos serán fundamentales para llevar su emprendimiento por el camino del éxito.

**Puede consultar este protocolo en el siguiente enlace:** <https://www.cajadeande.fi.cr/media/1625/protocolo-de-asesoria.pdf>



# Emprenda con el Préstamo Desarrollo Económico

Un aspecto muy importante, antes de emprender, es contar con los recursos económicos necesarios para iniciar un negocio.

En muchas ocasiones, se inicia el negocio con ahorros propios, o el dinero que proporciona un familiar o amigo. Pero muy pocas veces este dinero es suficiente.

Para estos casos el accionista cuenta con el apoyo y guía de Caja de ANDE, que le ayudará a impulsar el crecimiento de su emprendimiento, mediante el crédito de Desarrollo Económico y Caja de ANDE Digital.

Entre sus principales beneficios destaca una tasa de interés muy competitiva y diversas facilidades de garantía.

Otra ventaja es que desde el primer momento Caja de ANDE ofrece acompañamiento personalizado, para que el futuro negocio se desarrolle de forma exitosa. Este acompañamiento incluye las charlas de educación financiera que la institución brinda periódicamente, y el Protocolo de Asesoría y Orientación.

## Características

El Préstamo de Desarrollo Económico, está diseñado para apoyar a los accionistas en su nuevo negocio o uno existente.

Monto máximo:

**₡45.000.000**

Plazo:

**20 años**

## Planes de inversión

- Agricultura
- Ganadería
- Pesca
- Industria
- Turismo
- Comercio
- Servicios
- Transporte

## Garantías

- Capital
- Fiador
- Póliza
- Hipoteca
- Mixta

En el caso de la garantía hipotecaria, el avalúo cubre el 100% del préstamo si la propiedad está a nombre del accionista, o un 80% del crédito, si la propiedad está a nombre de un tercero.

No se cobran comisiones por pronto pago.

## Caja de ANDE digital

Para complementar el éxito del emprendimiento, está a disposición del accionista, Caja de ANDE Digital, la cual es una plataforma integral que le permite realizar diversas gestiones de forma segura y ágil, lo que facilitará la operativa de negocio.

Estas son algunas de las funcionalidades disponibles:

- Transferencias entre cuentas de Caja de ANDE u otras entidades financieras
- Consulta de transferencias realizadas
- Consultar y suscribir cuentas favoritas
- Transferencias frecuentes
- Programación de transferencias
- Afiliación al servicio de SINPE Móvil, límites diarios de SINPE Móvil
- Realizar el pago de su crédito
- Seguimiento del pago del préstamo
- Pagar planillas
- Suscribir ahorros
- Consultar todos los movimientos de sus cuentas
- Pagar recibos públicos
- Consulta del estado de cuenta



## Planifique desde ahora sus compras de fin de año

Cuando llega el mes de setiembre, las personas sienten que se aproxima el fin de año. Y es cierto. Solo quedan tres meses para esa época por lo que es necesario, desde ya, planificar las compras y los gastos que deberán hacerse. Realizar las compras navideñas desde ahora le permite ajustar sus presupuestos, aprovechar ofertas, evitar largas filas y falta de tiempo a fin de año y prevenir cualquier atraso en las mercaderías.

Otro beneficio de preparar las compras con anticipación es que permite buscar con tiempo los regalos más adecuados para los seres queridos sin hacer una inversión muy fuerte de dinero.

### Algunos consejos para comprar en los meses previos a la Navidad son los siguientes:

1. Haga un presupuesto de cuánto piensa invertir en obsequios o regalos este año. Recuerde que la prioridad de sus ingresos extraordinarios es para ahorrar o readecuar sus finanzas, por lo que no se recomienda destinar un alto porcentaje en compras.
2. Haga una lista de las personas a las que le hará regalos este fin de año y verifique cuál sería el obsequio más adecuado. Es posible que ya esté disponible y pueda conseguirlo a un mejor precio.
3. Visite los comercios y compare. Si cuenta con el dinero, puede comprar el artículo desde ahora para aprovechar su descuento.
4. Aproveche temporadas de descuentos como el Viernes Negro para hacer sus compras.
5. Revise las políticas del comercio sobre los apartados o las devoluciones. Tenga la certeza de que, en caso necesario, podrá cambiar el artículo después de la Navidad.
6. Observe con cautela las ofertas por internet. Puede que encuentre mejores precios, pero debe revisar los impuestos y cuáles son las facilidades para devoluciones en caso necesario.

### Compras por internet

- Si decidió hacer una compra en una página en internet, tome en cuenta las siguientes recomendaciones:
- Compre solo en páginas seguras. Estas pueden identificarse con el símbolo de candado cerrado.
- Ingrese desde una red segura. Lo ideal es utilizar

la red del hogar en lugar de ir a un sitio público y conectarse, ya que hay una posibilidad de que roben sus datos privados.

- Evite dar clic a ofertas engañosas. En algunos casos, pueden llegar mensajes de ofertas con una dirección para acceder a ella. Esto probablemente sea una estafa para obtener sus datos personales y robar sus cuentas.
- No proporcione información personal para que terceros hagan compras por usted.

**Si su tarjeta se extravía o se la roban llame de inmediato a Caja de ANDE al 2523-4949. Así también si detecta alguna operación sospechosa.**



Si desea más información de cada producto, puede revisarla en el siguiente enlace:  
<https://www.cajadeande.fi.cr/servicios>

☎ 2523-4949 📞 800-CAJA DE ANDE

 | Caja de ANDE