

RESILIENCIA EMPRESARIAL

Cartilla informativa para fortalecer el emprendedurismo





RESILIENCIA EMPRESARIAL

Cartilla informativa para fortalecer el emprendedurismo

Equipo Editorial

ONG Centro de Fomento a Iniciativas Económicas
FIE

Contenido

ONG FIE

Diseño y Diagramación

Paola Rivero Salas

Depósito Legal

X-XX-XXXXXXXXX

Primera edición

Impreso en

Art Graf Color S.R.L.

La Paz, Bolivia

2022

Esta cartilla ha sido elaborada con el apoyo financiero de la Unión Europea. Su contenido es responsabilidad exclusiva de ONG FIE y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



INTRODUCCIÓN

Esta cartilla es parte de la intervención “Mujeres, jóvenes y adolescentes, acelerando la Ruta 2030 post covid-19”, financiada por la Unión Europea. Tiene el propósito de promover la reactivación de emprendimientos de mujeres y jóvenes, mediante el fortalecimiento de sus capacidades empresariales y un aprendizaje integral e inclusivo.

El objetivo principal es brindar herramientas para desarrollar y fortalecer la resiliencia empresarial, un recurso muy importante para afrontar situaciones desfavorables, recuperarse y garantizar la continuidad y vigencia de tu emprendimiento.

RESILIENCIA

La resiliencia es “la capacidad para recuperarse y mantener una conducta adaptativa después de haber vivido un suceso estresante”¹. Es la habilidad de ser flexible ante la adversidad, hacer frente a los problemas, a momentos críticos, y luego volver a un estado de equilibrio superando los obstáculos y no ceder a la presión.

Practicar la resiliencia coadyuva a alcanzar las metas a corto, mediano y largo plazo.







En otras palabras, una empresa resiliente es aquella que puede sobrevivir y prosperar en condiciones de incertidumbre, crisis y cambios rápidos, gracias a su capacidad para anticipar, planificar, prepararse y responder de manera efectiva a situaciones difíciles.

La resiliencia empresarial no se limita a la capacidad de resistir y superar crisis o desastres, sino que también implica una mentalidad proactiva, innovadora y orientada al cambio, que busca aprovechar las oportunidades y adaptarse a las nuevas realidades del mercado.


De esta manera, debemos estar preparados/as y contar con las herramientas para reponernos y cumplir con nuestros objetivos.

Características de una empresa resiliente:

	1	FLEXIBILIDAD Una empresa resiliente es flexible y puede adaptarse rápidamente a los cambios en el entorno empresarial. Esto significa que está dispuesta a cambiar sus estrategias y procesos para responder a las nuevas condiciones.
	2	INNOVACIÓN Una empresa resiliente es innovadora y está siempre buscando nuevas formas de mejorar sus productos, servicios y procesos.
	3	ORIENTACIÓN AL CLIENTE Una empresa resiliente se enfoca en satisfacer las necesidades de sus clientes, lo que la hace más adaptable y flexible para enfrentar los cambios en el mercado.
	4	PLANIFICACIÓN Una empresa resiliente planifica y anticipa los posibles riesgos y desafíos futuros, lo que permite que esté mejor preparada para enfrentarlos.

LA RESILIENCIA EN MI EMPRENDIMIENTO

La resiliencia implica una reestructuración de nuestra psicología, para que las personas seamos capaces de adaptarnos a una circunstancia o situación nueva, podamos aprender de ella y vivir con este nuevo aprendizaje.



Emprender significa trabajar para crear y llevar adelante una empresa o un proyecto personal, y esto conlleva múltiples desafíos, incertidumbres y fracasos. Por lo tanto, se entiende que **resiliencia y emprendimiento estén profundamente interconectados**.

Desarrollar la resiliencia es una **capacidad de adaptación y de superar los obstáculos**, manteniendo una actitud positiva ante la adversidad y aprendiendo de los errores que se cometen en el camino.

Emprender implica resolver problemas, superar obstáculos y pasar por momentos malos. Y hay que prepararse para hacer frente a esos momentos sacando de cada situación una oportunidad.

VENTAJAS DE LA RESILIENCIA EN TU VIDA

Ser resiliente tiene una serie de ventajas que hará nuestro día a día mejor:

1

Mayor bienestar emocional:

La resiliencia te permite enfrentar los obstáculos de la vida de manera más saludable, lo que puede reducir el estrés y la ansiedad y aumentar tu bienestar emocional.

2

Mayor fortaleza:

Poner en práctica la resiliencia te fortalece mentalmente, convirtiéndote en una persona con mayor determinación.

3

Mayor adaptabilidad

Enfrentar los cambios y situaciones inesperadas te convierte en una persona con mayor adaptabilidad, preparándote para casi cualquier situación.

4

Mayor bienestar físico

El gestionar el estrés en tu vida, lidiando con los obstáculos de una manera propositiva, impacta positivamente en tu salud.

5

Mayor éxito

La fórmula de la resiliencia aplicada en tu vida laboral y personal te permite alcanzar el éxito.

DESARROLLA LA RESILIENCIA EMPRESARIAL

Como es el caso de las diferentes habilidades blandas, la resiliencia empresarial es una de las características de personalidad que tienen incorporadas algunas personas; sin embargo, con algunos ajustes en la rutina de vida se pueden desarrollar y fortalecer en todas y todos.

Para poder ejercitar o reforzar la resiliencia en la vida personal y laboral, pon en práctica los siguientes puntos:

1

MENTALIDAD POSITIVA

Una actitud positiva y optimista es esencial para ser resiliente y emprender. Considera que las situaciones difíciles pueden ser siempre una excelente oportunidad para formarse y crecer, y que cada problema nuevo esconde una oportunidad.

2

APRENDE DE TUS ERRORES

Los errores son una parte natural e inevitable del proceso de aprendizaje, lo positivo es que nos dejan lecciones, experiencias y nos ofrecen información para mejorar en el futuro.

3

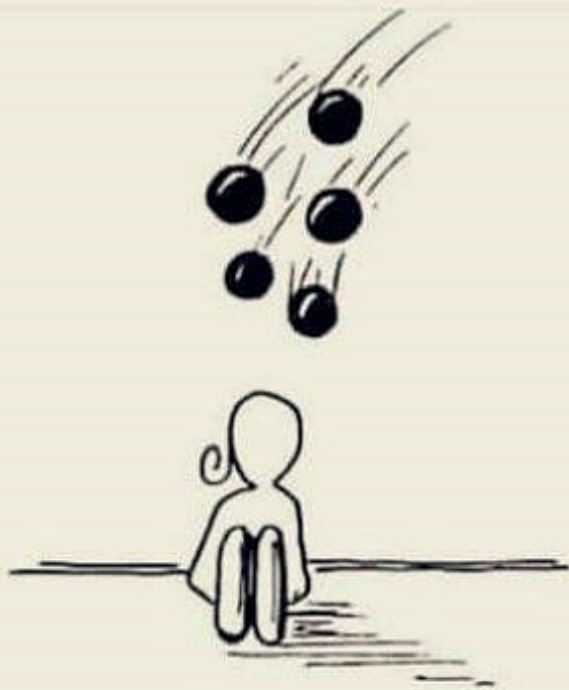
OPORTUNIDADES DE APRENDIZAJE

Recuerda que nunca es tarde para aprender. Participar en cursos, talleres, conferencias, así como leer libros que te ayuden a desarrollar tus habilidades y conocimientos, te mantendrán siempre con ventaja ante cualquier situación.

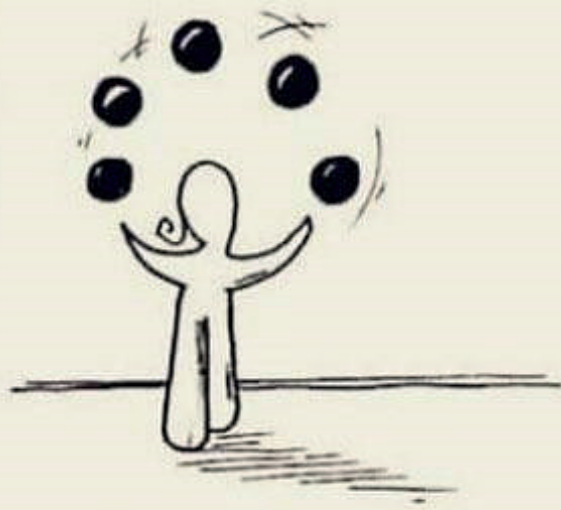
4

BUSCA APOYO Y ORIENTACIÓN

Siempre hay personas que han pasado por situaciones similares a las tuyas, te servirá su opinión ante cualquier situación. Busca mentores/as en el campo del emprendimiento y del desarrollo personal.



NO SON LAS COSAS
QUE TE PASAN...



ES LO QUE **HACES**
CON LAS COSAS QUE TE PASAN

CONSEJOS PRÁCTICOS

Economía saludable: Es importante que conozcas tu historial crediticio, solicita el tuyo en una entidad autorizada. Es económicamente saludable que, en el caso de tener alguna deuda con alguna entidad financiera u otro préstamo, intentes mantener tus pagos al día. Si por algún motivo te atrasaste en el pago de una obligación, regulariza tu situación lo más pronto posible y procura continuar con los pagos en los tiempos determinados.

Promover la prevención: Medita y analiza los posibles riesgos y amenazas a tu micro y/o pequeña empresa con antelación, escríbelos en una lista y diseña un plan de acción práctico para hacerle frente.

Las amenazas más comunes que podrían poner en riesgo el **éxito** de tu micro y/o pequeña empresa:

- Daño a la reputación de tu MYPE
- Aumento de la competencia
- No innovar o no satisfacer las necesidades de la clientela
- Riesgo político / incertidumbre

INNOVA Y DIVERSIFICA

En un mundo de continuo cambio y actualización, estas dos habilidades son imprescindibles.

El mercado está cambiando continuamente por lo cual es muy importante innovar y diversificar los productos y/o servicios que ofreces a fin de tener una ventaja competitiva y vigencia en el mercado.



Fuente: Gestionar Fácil

Autor: David Polo Moya

¿Qué es la innovación?

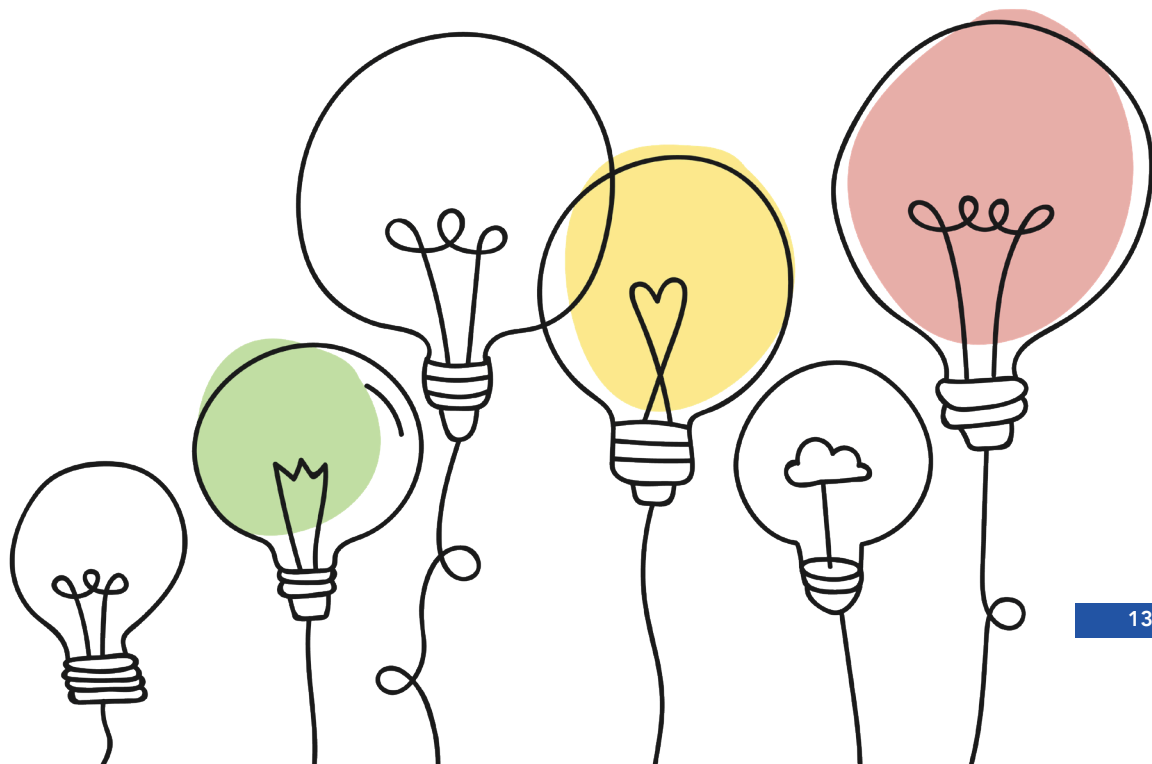
Innovar es crear algo nuevo impulsado por la creatividad. Es pensar la forma o el camino en el que dicho cambio agregue valor, de una manera precisa a un determinado segmento del mercado.

Dicho de otra manera, la innovación busca provocar cambios en el emprendimiento y que, al momento de ser aplicada, esta genere valor agregado al sector, resultando en una ventaja competitiva para la empresa.

¿Qué es la diversificación?

Se entiende como la acción de "Convertir en múltiple y diverso lo que era uniforme y único".

Cuando hablamos de diversificación empresarial nos referimos a cuando una empresa inicia actividades nuevas o vende productos diferentes de los que han sido, hasta ese momento, su objeto de negocio. (Software DELSOL, 2022).



Tipos de Innovación

Si tu micro y/o pequeña empresa quiere innovar es importante conocer algunos tipos de innovación existentes, para reconocer cual se adecúa a tus objetivos.

A continuación, te los presentamos:

- **Innovación de producto:** Enfocada en hacer una reestructuración dentro de los productos de la empresa para crear uno completamente nuevo (innovación radical) o mejorando los ya existentes (innovación incremental).
- **Innovación de proceso:** Se busca mejorar las tareas determinadas y así, lograr reducción de tiempos y costos.
- **Innovación comercial:** Busca incrementar la rentabilidad/productividad de la empresa. Tiene su efecto sobre las 4 P' de la mercadotecnia: producto, precio, plaza y promoción.
- **Innovación en los métodos de gestión:** Estas buscan generar mejoras en áreas determinadas de la empresa (logística interna y externa, administración, almacenes, etc.)
- **Innovación organizativa:** Son cambios globales que incluyen a todo el diseño organizativo de la empresa.

Escribe...

¿Qué innovación se adecúa más a lo que hoy necesitas y cómo lo harás?

Tipos de Diversificación

1. Estrategia de diversificación relacionada u horizontal.

Es la forma más sencilla de ingresar a nuevos mercados, ocurre cuando una empresa lanza un producto o servicio vinculado con su actividad principal.

Ejemplo: Si te dedicas a la producción y venta de helados, podrías implementar galletas, complementando a tu rubro original.

2. Estrategia de diversificación no relacionada o conglomerada.

Es una manera más abrupta de ingresar a nuevos mercados, de los cuales no comparten ninguna relación con el modelo de negocio principal.

Ejemplo: Si tienes como negocio principal la venta de productos de lana, puedes diversificar de manera no relacionada incursionando en la importación y exportación de plásticos.

3. Estrategia de diversificación vertical.

Este tipo de estrategia ocurre cuando una micro y/o pequeña empresa se empieza a dedicar a fabricar/producir productos o desarrollar servicios que antes adquiriría de terceros.

Ejemplo: Un emprendimiento de regalos para cumpleaños, en vez de imprimir sus tarjetas por medio de un intermediario, compra la maquinaria correspondiente para imprimirlo por cuenta propia.

4. Estrategia de diversificación concéntrica.

Esta estrategia se refiere a cuando se integra nuevos productos o servicios a una línea ya existente.

Ejemplo: Si una micro empresa se dedicaba a la venta de brownies de chocolate, ahora amplía sus productos a: brownie de vainilla, brownie vegano, etc.



IDEAS

**PARA DIVERSIFICAR
TU NEGOCIO**

Te presentamos algunas ideas sobre cómo diversificar tu negocio:

VENTAS POR INTERNET

Las ventas por internet son la forma más eficiente y rápida de diversificar tu negocio. Hoy en día hay plataformas disponibles para todos los rubros, tamaños y presupuestos; con ellas se pueden ampliar tus límites geográficos en pocos días. Hoy tienes a tu disposición: mercaditodigital.com.bo, una vitrina de emprendimientos bolivianos que te permitirá llegar a más clientes y mostrar tu trabajo de forma gratuita.

FORTALECER TU PROPUESTA DE VALOR

Recuerda revisar la oferta actual de tus productos y servicios para definir si todavía conecta con las necesidades y expectativas de tu público objetivo. Es necesario crear variaciones, productos o incluso la presentación de lo que ofreces.

HACER CAMBIOS EN EL MODELO DE NEGOCIO

Con la ampliación de mercados gracias a Internet, muchos negocios están optando por enfocarse en audiencias más segmentadas y dispuestas a pagar por productos o experiencias exclusivas más personalizadas. Por ejemplo, si tienes menos clientela que visita tu restaurante, puedes ofrecer celebraciones y eventos privados.

DESARROLLAR ALIANZAS

Hoy en día las alianzas son la clave. Puedes realizar un mapeo de empresas y/o marcas con la que compartas el mismo público meta y lanzar paquetes de productos o servicios que atiendan nuevas necesidades del mercado.

GLOSARIO

Diversificación: Convertir en múltiple y diverso lo que era uniforme y único. (Software DELSOL, 2022).

Diversificación Empresarial: Una micro y/o pequeña empresa inicia actividades nuevas, produce o vende productos diferentes de los que hasta ese momento se desarrollaban, su objeto de negocio. (Software DELSOL, 2022).

Empresa: Inicio de una actividad que exige esfuerzo o trabajo, o tiene cierta importancia o envergadura.

Emprendedor/a: Persona que comienza su propio proyecto empresarial al detectar una oportunidad de negocio, asumiendo riesgos financieros para llevarlo adelante, con el objetivo de obtener beneficios.

Éxito: Resultado, en especial positivo o feliz, de una empresa o acción emprendida, o de un suceso.

Éxito Empresarial: Es la consecución de los objetivos y metas impuestas por el emprendedor o la emprendedora para su propio negocio.

Innovación: La innovación es un cambio que trae consigo novedades dentro de un producto, servicio, proceso o cualquier otra tarea. En materia de emprendimiento tiene muchas importancia, un emprendedor innovador tiene mucho futuro.

Innovación Empresarial: Proceso mediante el cual un dominio, producto o servicio se renueva y actualiza por medio de la aplicación de nuevos procesos, la introducción de nuevas técnicas o el establecimiento de ideas exitosas, esto con el fin de crear un nuevo valor. La innovación presenta una estrecha relación con la competitividad a largo plazo de las empresas. (ONG FIE, 2022).

Resiliencia: Capacidad humana para asumir con flexibilidad situaciones de límite y sobreponerse a ellas. (Ortiz y Erazo, 2021).

Resiliencia Empresarial: La capacidad de superar conflictos internos y externos con mucha facilidad, lo cual permite adaptarse a nuevas situaciones evitando que haya desequilibrios financieros. (Ortiz y Erazo, 2021).

Producto: Es una opción que el ofertante pone a disposición del demandante para cubrir una necesidad. Puede utilizarse incluso para referirse a algún servicio que ofrece una empresa, sin embargo más que todo se utiliza para referirse a alguna cosa fabricada y que se oferta.

Servicio: Es un término que se utiliza para hacer referencia a un conjunto de actividades que tienen como objetivo satisfacer necesidades específicas (en materia de emprendimiento, satisfacer al cliente).





Financiado por
la Unión Europea



Aprender y fortalecer para **EMPRENDER**

