

MANAGUA, NICARAGUA

CULTURA LIBRE

TU VOZ VALE

MARZO
VOLUMEN 122



EL EMPRENDIMIENTO EN NICARAGUA:

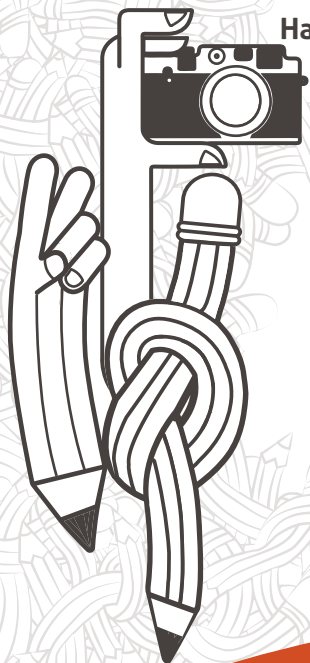
**DESAFÍOS Y
OPORTUNIDADES**

Por: Steven Salaverri

**AL CAMINAR POR
EL MERCADO**

Por: JC

ESTE ESPACIO ES TUYO



Hacete parte del equipo enviando aportes a:
info@rculturalibre.com

- Artículos de opinión
- Poemas
- Ilustraciones/caricaturas
- Fotografías
- Ensayos cortos

O cualquier otra forma de expresión que muestre tu postura frente a la coyuntura nacional.



Todas nuestras ediciones están en línea en nuestro sitio web e ISSUU

issuu.com/revistaculturalibre

Compartan su opinión
en las redes sociales
usando el hashtag

#CULTURALIBRE

 /RCulturaLibre
 @RCulturaLibre
 @RCulturaLibre
 www.rculturalibre.com
 info@rculturalibre.com

Lo que se publica en este espacio, no es necesariamente el sentir o punto de vista de los realizadores. Expresate de manera libre y sin censura.

Editorial

Por primera vez en más de 100 ediciones hemos decidido abordar un tema muy importante para la juventud nicaragüenses, y es emprender; una acción con mucho significado en un país con una crisis sociopolítica.

Al emprender las posibilidades de ser exitosos son pocas y las de fracasar son muchas; es por eso que hemos invitado a emprendedores a contar sus experiencias, desafíos y las decisiones que han tomado para llegar hasta donde están.

Esperamos que esta edición llena de tantas historias y opiniones sea de utilidad para vos que te interesa emprender en Nicaragua o que ya emprendiste o simplemente te interesa el tema.

Algo interesante en esta edición, es la cantidad de mujeres emprendedoras que han colaborado y han aceptado contar sus historias tan diversas. Muchas gracias por compartir sus experiencias.

Sé parte de la revista Cultura Libre, solo tenés que compartir tu punto de vista acerca de la realidad nicaragüense a través de un artículo, poema, microrrelato, frase o infografía sobre el tema del próximo mes, al correo info@rculturalibre.com porque ¡Tu voz vale! #CulturaLibre

CONTENIDO

AL MEGÁFONO

- 07 **El Emprendimiento en Nicaragua: Desafíos y Oportunidades**
Por: Steven Salaverri
- 11 **Emprender**
Por: Stephanie Fernández
- 15 **Las interrogantes que pasan por mi cabeza**
Por: Yuneimy Acuña
- 17 **Emprender en Nicaragua**
Por: Luis Arevalo Arias
- 18 **Coloquio sobre Emprendedores**
Por: Rolando Dávila-Sánchez
- 20 **Mi historia al emprender**
Por: Joseling
- 24 **Epílogo**
Por: Rolando Dávila-Sánchez
- 25 **Emprendiendo en gastronomía desde cero**
Por: Alejandra
- 27 **Lo más duro de emprender**
Por: Gaby
- 29 **Empendimiento ropa de damas**
Por: Masaya

VERSOS LIBRES

- 32 **Al caminar por el mercado**
Por: JC

¿Qué hay?



3 DE MARZO

Día Mundial de la Vida Silvestre



8 DE MARZO

Día Internacional de la Mujer



21 DE MARZO

Día Internacional de la Eliminación de la Discriminación Racial



21 DE MARZO

Día Mundial de la Poesía



21 DE MARZO

Día Internacional de los Bosques



22 DE MARZO

Día Mundial del Agua



▶ AL
ME
GÁ
FO
NO

El Emprendimiento en Nicaragua: Desafíos y Oportunidades

Por: Steven Salaverri



Nicaragua, uno de los países más pobres de América Latina (a nivel de PIB), ha visto un aumento significativo en el espíritu emprendedor en los últimos años. A medida que la economía del país busca diversificarse y crecer, el papel del emprendimiento se ha vuelto cada vez más importante. Sin embargo, este proceso no está exento de desafíos.



Uno de los principales desafíos que enfrentan los emprendedores en Nicaragua es el acceso al financiamiento. Mencionado esto, existen diversas formas de obtener un capital para emprender, a continuación, los menciono:



Fondos concursables de organizaciones privadas o bien instituciones de gobierno: es una modalidad de competencia el cual los primeros lugares se llevan una recompensa económica (capital semilla) y poder empezar su emprendimiento.



Ahorros personales: esto se basa en el ahorro propio de cada persona, esto puede ser obtenido a través del empleo.



Préstamo a familiares o amigos: otra forma puede ser en solicitar a familiares o amigos con mejor posición económica y lograr empezar con un pequeño negocio y luego saldar la deuda.



Préstamo a instituciones financieras: a través de microfinancieras (no bancarias), se puede solicitar un capital a través del empeño de un bien propio o familiar.


El hecho de obtener un capital es solo uno de los problemas o retos de emprendedor, también existe la competencia en el rubro de negocio que se desee emprender, los costos elevados y la baja capacidad económica de la sociedad, contribuye a que sea más difícil el comienzo.

A pesar de estos desafíos, existen oportunidades significativas para los emprendedores en Nicaragua. El país cuenta con una fuerza laboral joven y enérgica, así como recursos naturales abundantes que pueden ser aprovechados. Además, la creciente conectividad digital está abriendo nuevas puertas para el comercio en línea y así se pueda tener un mayor alcance a nivel del país.

La educación y la capacitación juegan un papel crucial en el fomento del espíritu emprendedor en Nicaragua. Es fundamental invertir en programas educativos que promuevan el pensamiento crítico, la creatividad y las habilidades empresariales desde una edad temprana. Además, se deben ofrecer oportunidades de capacitación y mentoría para apoyar a los emprendedores en todas las etapas de su viaje empresarial.



En conclusión, el emprendimiento en Nicaragua enfrenta desafíos significativos, pero también ofrece oportunidades emocionantes para aquellos dispuestos a enfrentarlos

An illustration of a man in a dark suit climbing a tall, light blue ladder that extends from the bottom left towards the top center. At the top of the ladder is a large, bright yellow star. The background is a dark blue sky filled with many small white stars and a few larger white stars. At the bottom of the image, there are stylized, light blue clouds. The overall theme is aspiration and reaching for one's dreams.

“Si tú no
trabajas por
tus sueños,
alguien te
contratará
para que
**trabajes por
los suyos”.**

Steve Jobs



Emprender

Por: Stephanie Fernández

"Dice la ciencia que estamos hechos de átomos, pero un pajarito me contó que estamos hechos de historias." - Eduardo Galeano.

Hola, soy Stephanie Fernández, y hoy quiero compartir con ustedes los desafíos que enfrenté al iniciar mi propio emprendimiento. Emprender es una aventura llena de emociones, que nos transforma y nos marca para siempre. Sin embargo, al final del camino, la gratificación es indescriptible.

¿Crees que se puede emprender en Nicaragua?

¡Absolutamente! Emprender en nuestro país es más que posible, aunque legalizar el negocio puede ser un desafío. Sin embargo, la experiencia vale la pena, especialmente para nosotros los jóvenes. Abrirse camino en el mundo empresarial no solo te permite conocer gente nueva y educarte financieramente, sino que también te sumerge en aventuras que fortalecen tu autoestima y enriquecen tu vida.



¿Has intentado emprender un negocio? ¿Cómo te fue?

Sí, ¡y fue una experiencia extraordinaria! Desde pequeña soñaba con tener mi propio cafetín, pero debido al desempleo, decidí adelantar ese sueño. Participé en un concurso de pastelería nacional y ¡gané! A pesar de mi falta de experiencia, mi pasión por cocinar y experimentar con la comida me permitió obtener este galardón. Desde entonces, he estado en constante aprendizaje, tomando cursos y sumergiéndome en nuevas experiencias. ¿Tuve suerte o fue resultado de mi esfuerzo? No lo sé, pero incluso fui invitada como panelista para fomentar el emprendimiento en la mujer nicaragüense.

Emprender me llevó a conocerme mejor, a establecer nuevas metas y sueños. Me hizo admirarme más a mí misma, a abrazarme y felicitarme por mis logros. Descubrí la gratitud y adquirí una nueva perspectiva de la vida. Aprendí a valorar aún más a mi país y a las personas que, con amabilidad, apoyan y compran mis productos. Conecté más con mis raíces, me motivé y me esforcé por ser una mejor versión de mí misma.

¿Crees que vale la pena emprender en el país?

¡Definitivamente! A pesar de los desafíos, emprender en Nicaragua es una experiencia que vale la pena, especialmente para los jóvenes. Aunque conseguir capital puede ser difícil, con esfuerzo y determinación, puedes construir una carrera profesional sólida y ganar confianza en ti mismo. Si pudiera retroceder en el tiempo, iniciaría esta experiencia desde hace mucho tiempo atrás

¿Qué tan accesible es conseguir el capital?

Conseguir capital puede ser un verdadero desafío, especialmente si no tienes estabilidad financiera. Sin embargo, existen opciones como cursos en línea y financiamiento semilla que pueden ayudarte a comenzar. Es importante investigar bien y no actuar con desesperación, ya que algunos lugares pueden pedir más de lo que pueden ofrecer.

Otro de los retos que enfrentamos los emprendedores es la migración, así como también las estafas que se están dando a través de llamadas con las cuentas bancarias. Por eso es importante saber con qué banco se va a trabajar y consultarles siempre antes de hacer caso a lo que un cliente dice. Llama tú mismo al banco y consulta para evitar ser víctima de estafa.



Hay empresas grandes comprometidas con el bienestar social que organizan ferias para que los pequeños emprendedores, independientemente de si están legalizados o no, puedan darse a conocer y promocionarse. Así que les invito a indagar qué empresas organizan estos eventos y a aprovechar esta oportunidad. No tengan miedo, ni pena. "El que no arriesga, no gana".



¿SABÍAS QUE?

En 2022 al menos 3,257 restaurantes y cafeterías desaparecieron a nivel nacional. Siendo Managua la ciudad más afectada, en donde se reportó el cierre de 400 restaurantes.





Las interrogantes que pasan por mi cabeza

Por: Yuneimy Acuña

¿Crees que se puede emprender en Nicaragua?

No obstante, esa interrogante me la planteé hace unos años atrás, ahora con mis 29 años, puedo acertar que, si se puede, con constancia, perseverancia y dedicación de una manera sigilosa, y libre. Claro que se puede emprender.

¿Has intentado emprender un negocio? ¿Como te fue?

Claro que lo he hecho, lo estoy haciendo. No puedo quejarme, siempre viene a mí un cliente nuevo, lo ideal es tener una actitud positiva constante, ser dedicado a lo que estás haciendo, amar lo que haces. La libertad financiera, como la libertad de tiempo es algo que no se puede cambiar, es mejor ser tu propio jefe, es construir día con día tu propio imperio, y no el de alguien más.

¿Crees que vale la pena emprender en el país?

Nicaragua es uno de los países más bonitos del mundo, a eso le podría sumar que su gente es muy trabajadora, así que podría decir que sí vale la pena, el dinero está siempre en vaivén, hay mucha accesibilidad para rentar, hacer compras, un sin fin de cosas que puedes hacer para emprender lo que quieras. Entonces sí vale la pena.

¿Qué tan accesible es conseguir el capital?

Supongamos que quiero emprender, pero tengo un trabajo y tengo que esperar el salario, y cuando llega el día de mi pago, lo primero que hago es ir a pagar un par de cubetas de cervezas. Estamos hablando de 400 córdobas, y si hago eso constante o semanal, entonces porqué en vez de gastar esos 400 córdobas en cervezas no los ahorro y en un largo o corto plazo puedo emprender. Ahora te hablaré desde mi punto personal, si es accesible conseguir capital para emprender un negocio, ya sea un negocio grande o pequeño, si se puede, el problema está en las mentes de las personas, si tú piensas pobre serás pobre, pero si uno piensa como rico, rico será, todo es la actitud, ya que hasta en los días grises siempre hay que tener una actitud positiva.

Actualmente estoy iniciando un emprendimiento de comida mexicana, con el sueño de tener una taquería.





Emprender en Nicaragua

Por: Luis Arevalo Arias

El emprendedurismo esta en pañales en nuestro pais, ya que los cimientos de la economia son muy flojos.

Cuando hablamos de emprender, es necesario comprender los principios del libre comercio.

En Nicaragua el modelo neoliberal ha catapultado la intencion de crear negocios bajo expectativas integrales, pero los que tienen esta facilidad son los ricos y poderosos, los que se enriquecen cada día a costa de los explotados.

El neoliberalismo es tan solido que las empresas son cada vez mas asfixiantes en el sentido monopolizante.

Los ciudadanos se ven frustrados ante la imperante necesidad de adquirir los productos de la canasta basica.

Emprender es un concepto positivo que embarga el razonamiento lógico del mercadeo.

Hoy en día se perfilan las pequeñas y medianas empresas con el apoyo sostenido del Estado, pues la ciudadanía tiene la facilidad de emprender ante los desafíos del comercio.



Coloquio sobre Emprendedores

(Léase al estilo Saramago)
Por: Rolando Dávila-Sánchez

Recuerdo al compañero quisquilloso de un diplomado, verlo caminando por la calle, en la acera contraria y no voltear ni para saludar, Alguna pena, supongo, de falsas o autoimpuestas altas expectativas, Si era capaz de organizar toda una pasarela, haber vuelto de estudiar una maestría en Inglaterra e incluso enseñar sobre emprendedurismo. Así es esto, cómo decía un conocido, uno no se muere de hambre, hasta de vender enchiladas se sobrevive (O las enchiladas), y en efecto, ha tenido bar, comidería, dió clases o tutorías, en esa ocasión andaba repartiendo unas volantes mientras vestía y se acompañaba como de personal de mantenimiento. Alguna razón hay en ello, O de quiénes les gusta el dinero, como la pareja que inició un negocio de distribución de carne, pero a él se le subieron los sumos, gastando más de lo que generaba, tratando de expandir sin cálculo, creyéndose una vida que no era y hasta regalando por presunción o galantería aquello que ya era deuda. Sí, ahora ella lleva diez años por su cuenta, entre el sol, la contaminación, tedio y exposición del tráfico; Incluso se ve cuando le va mal, cuando sólo se saca para el gasto, a veces, ni eso. En ninguno figura la falta de preparación, ya ven como ha salido un maestro, uno con pregrado y la última hasta posgrado tiene, Como aquella conocida de la historia sobre K., nunca logró ejercer, desde entonces se dedica a ayudar en el mercado, cargar/descargar frutas/verduras, venderlas, me recuerda a un gran amigo que ya en primaria trabajaba de cargador de canastos, Pero cómo sea uno se la rebusca.

Sin romantizar el ingenio ni la fatiga, A como sale de vez en cuando en un noticiero, Necesidad habrá, pero también soluciones. Como sea, lo encuentro preferible en comparación a las insulsas virtudes de la virtualidad, no implican generar insumos en sí sino aprovechar el exceso, O las ganancias.

Suerte hay, Pero también, cómo decía una amiga, ¿qué sabes hacer con tus manos? Y con ellas se mantuvieron unos meses en lo que su esposo generaba ingresos, con la venta de pulseras, libretas y demás cosas que hacía. Hubo una que se hizo cargo de una librería heredada, que ha hecho multiplicar, no sin ayuda. Uno que se ha dedicado a la venta de productos agrícolas, añadiendo la asesoría, Lo mismo otro que es veterinario y también tiene una librería con cambio de divisas, También está aquel que vende peces decorativos más accesorios para mascotas y concentrados. Por ahí anda el que vendía bolsas, ¡Bolsas!, pero no le fue bien, Ahora traslada y revende otros insumos y comodities, como tortas, pampers... a ver cómo le va esta vez. Hay una que vende galletas horneadas en temporada, pasteles y otros parecidos, Una de la Costa hace jabones, cremas, perfumes y también pan. Un compa nunca logró su venta de quesos, Ni otro con su venta de pinol, luego no sé qué tal le fue con la venta de arreglos con globos, Otro tenía su consultoría, supe que le iba bien, pero luego volvió a pedir trabajo al mismo lugar dónde estaba. La verdad que ya no sé, Cómo dice la frase: "when it rains, it pours", ¿Qué es? Según Bing: "éramos pocos y parió la abuela", Pues... si al final no es opcional, a cómo sea, toca... dale, agarra el balde.





Mi historia al emprender

Por: Joseling

Mi emprendimiento es una tienda con espacios físicos en dos colectivos, un colectivo es un lugar donde te alquilan un espacio para que podas tener tu espacio físico y básicamente, venden el producto por vos. Mi emprendimiento ofrece variedad de productos, ropa para dama y caballero, trajes de baño, maquillaje, accesorios de acero, productos del cuidado facial y perfumería.

Inicialmente la tienda la abrí en 2017 pero por falta de dinero no continué, retomé de lleno el 11 de diciembre de 2022, abriendo un espacio físico propio, pero luego con las temporadas bajas, decidí dividir la tienda en colectivos para subsistir y aminorar gastos.

Siempre había sido un sueño poder tener un negocio propio, pero también por la necesidad que hay en el país, ya que trabajar para una empresa cada vez es más difícil, inestable e intolerable, es para poder obtener un dinero extra ya que es aún algo pequeño.

Tenía poco conocimiento sobre emprender, en mis estudios adquirí algunas ideas ya que tuve algunas clases en las que nos enseñaban, pero ya en la práctica fue un golpe de realidad, puesto que no tenía experiencia, el tratar con clientes es bastante complicado y con lo poco que sabía trataba de trabajar.

Honestamente no tengo una cantidad exacta, podría mencionar que inicié con un capital de alrededor tres mil dólares, sin embargo, siempre seguí invirtiendo, de esta manera he logrado diversificar los productos que se ofrecen.

He trabajado en call centers, entonces he ahorrado dinero de lo que ganaba, fue así como pude obtener mi capital para emprender.

Hay muchas cosas difíciles a la hora de emprender, pero lo más difícil es encontrar un equilibrio en las temporadas bajas, mantener un negocio que está funcionando físicamente es duro porque tienes un gasto fijo cada mes, independientemente de que vendas o no, tienes que pagar ya sea el alquiler, al personal o en mi caso actual, los espacios donde tengo ubicado mi negocio.



Por el momento solo me he dedicado a seguir invirtiendo todo el dinero que entra, claro está que de allí mismo saco el pago del alquiler de los locales. Pero dado que he ampliado la cantidad de productos, asumo que de las ganancias está creciendo el negocio.

No tengo un tiempo determinado, varía porque a veces tengo que crear contenido, hacer las compras de los productos, inventario, rotular precios, ordenarlos, trasladarlos a los colectivos, en fin, son una infinidad de cosas que hay que hacer. Podría decirse que al menos 72 horas al mes.

Lo que puedo decirles a otros emprendedores o aspirantes a serlo es que, cuando vean o sientan que ya no pueden seguir, se aferren al sueño que los llevó a iniciar, el de tener su propia tienda, todo lo bueno requiere de perseverancia, esfuerzo y sacrificio, sigan adelante para que algún día puedan decir, me costó mucho pero lo logré, mientras tanto, no hay que desesperarse en el proceso.





**NO IMPORTA QUÉ TAN
LENTO VAYAS MIENTRAS
NO TE DETENGAS.**

Confucio

Epílogo

Por: Rolando Dávila-Sánchez

Según una consulta a la IA Gemini:

La cantidad de emprendimientos en Nicaragua varía según la fuente consultada y la definición de "emprendimiento" que se utilice. En general, se estima que hay entre 70,000 y 100,000 emprendimientos en Nicaragua. Según una encuesta realizada por CID Gallup en 2023, el 44% de los nicaragüenses había iniciado un emprendimiento en los últimos cinco años. Es importante tener en cuenta que: Las definiciones de "emprendimiento" pueden variar, No todos los emprendimientos se registran formalmente, La cantidad de emprendimientos puede variar según el contexto económico. Estudios sobre la tasa de éxito:



INDE (Instituto Nicaragüense de Desarrollo): en 2023, solo el 20% de los emprendimientos en Nicaragua sobreviven al primer año.

FUNIDES (Fundación Nicaragüense para el Desarrollo Económico y Social): estima que el 50% de los emprendimientos en Nicaragua cierran en los primeros dos años.

Observatorio PYME Nicaragua: estima que el 70% de los emprendimientos en Nicaragua cierran en los primeros cinco años.

Factores que influyen en la tasa de éxito: acceso a financiamiento, capacitación y asistencia técnica, competencia, y el marco regulatorio.



Emprendiendo en gastronomía desde cero

Por: Alejandra

El negocio lo abrí en febrero del 2019, comenzamos en una esquina de zinc, solo era para llevar; no teníamos mesa o refrigeradora. Fue difícil pero se logró hacer.

La idea inicial sobre emprender este negocio fue lo que piensa la mayoría cuando emprenden, y es poder sobrevivir, sustentarse. Por distintos motivos en el ramo que trabajamos tuvimos que dejar de hacerlo, luego en el lugar donde estaba viviendo me di cuenta que la oferta gastronómica era solo Chacho con Yuca, Pupusas, Fritanga y no había nada de comida rápida.

Iniciamos vendiendo hamburguesas. Yo no tenía idea sobre emprender, sobre como llevar la cuentas, de como iniciar un negocio; ni siquiera sabía cocinar tan bien. Fue un reto porque iniciamos desde cero. En el proceso fuimos preguntando a amigos que tenían restaurantes.

Aunque nosotros emprendimos con un capital propio muy bajo; si he escuchado de gente que emprende con diez mil dolares, siete mil, etc. Nosotros iniciamos con dos mil quinientos dolares; con eso pagamos el local y adquirimos algunos equipos como freidoras, plancha, etc.

Algo que nos deslocó fue, que como no teníamos experiencia cocinando tuvimos un accidente, a mi y una amiga nos cayó encima aceite caliente por lo que tuvimos que costear muhcisimos gastos y hasta cierto puento eso nos desanimo muchisimo.

Creo personalmente, que lo más difícil de emprender es que mucha gente cree que uno es el propio jefe, o que uno maneja su propio tiempo y que las responsabilidades son pocas; pero al contrario tenes muchisimas más responsabilidad, los trabajadores por ejemplo.

Ser mujer joven y emprendedora también es un reto. Tener que lidiar con proveedores, trabajadores o posibles colaboradores y que no te tomen en serio, me ha pasado que me dicen "¿no hay un hombre con quien me pueda entender?", creo que un país en donde el machismo esta bastante presente, si dificulta a las mujeres emprender.

La gente cree que solo el primer año es malo, pero la verdad es que es una constante de altos y bajos, a veces hay ganacia, otra veces nada. Lo importante es identificar si el negocio está siendo rentable en el sentido de que sí el negocio a pesar de las crisis se mantiene, quizás no deja una gran ganancia; pero por lo menos se logran pagar los gastos basicos.

La constancia es una de las cosas para mi más importante, cuando entiendes que son procesos y nada va a venir de la noche a la mañana logras ver con más calma tus avances y no solo tus tropiesos, porquer tropiesos vas a tener miles; ya sea como persona, mujer, hombre, negocio, etc. También es importante rodearte de personas que estén ahí siempre, a mi no me gusta romantizar la idea de emprender; porque la realidad es más que decir "seré mi propio jefe". Vas a tener que trabajar mucho y en ocasiones sufrir. Entender que casa cosa que pasa deja una enseñanza. Pero no tenga miendo en cometer errores.



Lo más duro de emprender

Por: Gaby



Mi negocio requiere muchísimo uso de la energía eléctrica; por lo que desde ya se pueden imaginar; que lo más difícil es el pago mensual de la factura eléctrica; y es que en el país no existe apoyo alguno a los emprendedores o empresas pequeñas, siendo nosotros los que movemos la economía y generamos empleo.

Yo decidí emprender porque soy madre soltera, y el salario que tenía en ese momento no me daba para cubrir los gatos; así que aproveché la oportunidad de que el local que quería estaba disponible y me lancé a emprender.

Llena de deudas y sin acceso a créditos formales me tocó recurrir a prestamistas informales que te cobran el cuádruple de la cantidad asignada; lo cual al comienzo me hizo más difícil el camino del emprendedurismo; que de por sí ya era difícil.

Otra cosa es que por ser mujer emprendedora y darme mi lugar con los clientes, manteniendo esa distancia, ha sucedido que muchos clientes hombres me consideren enojona u arrecha; todo por el simple hecho de no reaccionar a sus piropos a como ellos quieren, algunos ya no vienen al negocio por eso.

Mi capital como dije anteriormente fue mi salario y préstamos informales, además del apoyo de mi padre y madre; que quienes con sus ahorros me ayudaron; aunque en realidad no pasó de más de mil dólares. Durante este tiempo me ha tocado también lidiar con proveedores que se aprovechan y te cobran demasiado por el alquiler de equipos; es muy injusto.

Yo le diría a la gente que no desanime, que sean firmes, no se dobleguen; sobretodo a las mujeres; es importante que sigamos emprendiendo y generando empleo para cumplir sueños.





Empeñamiento ropa de damas

Por: Masaya

Inicié mi emprendimiento en junio del 2020, decidí emprender porque siempre había tenido la visión de querer emprender, aunque me desempeñaba en mi profesión. Quería hacerlo aunque no tenía idea del negocio que quería.

Yo no tenía idea, ni cómo. Fue muy duro; no sabía donde suplirme, como sacar mi margen de ganancia o como crear una comunidad en las redes sociales, ya que eso es muy importante hoy en día para los que emprendemos en línea.

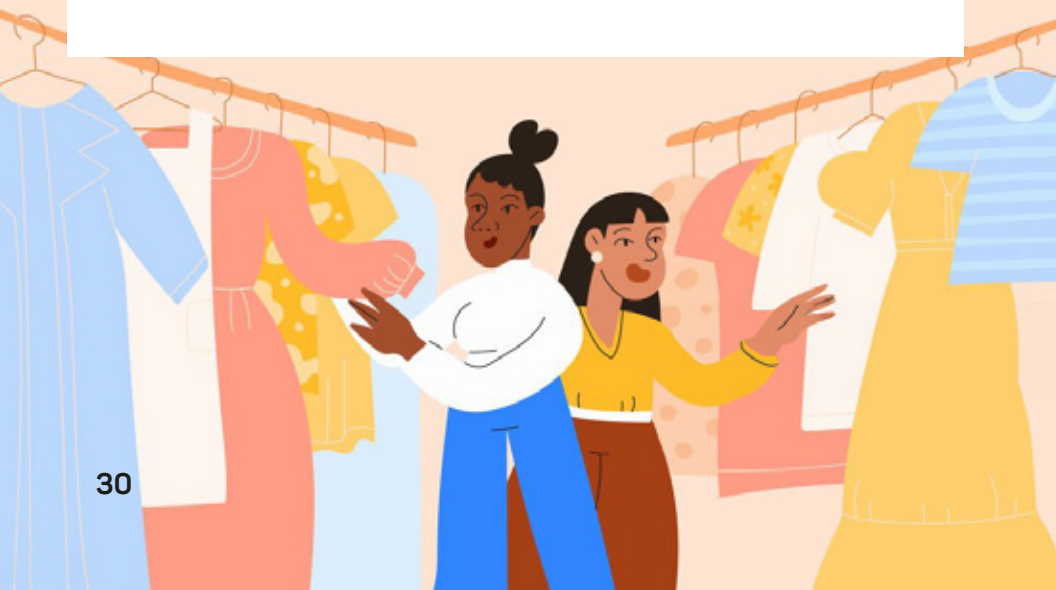
En el proceso me apoyé en amigas que son emprendedoras en otros ramos, pero lo básico que era lo más importante lo tuve que ir descubriendo yo sola, aprendiendo diario.

Yo inicié con doce mil cordobas, aunque no me sirvió para nada. Mi segunda inversión fue con ocho mil cordobas; pero semanal metía más dinero de mi salario. Gracias a Dios todo el dinero que necesité salió de mi misma y mi profesión.

Para mi lo más difícil de emprender fue que yo soy una persona introvertida, y eso ha sido un reto; ya que para tener un negocio en línea tu tienes que destacarte en las redes sociales; usando tu carisma para crear una comunidad bonita, y que la gente sienta que la tienda es para ellos. Y que tampoco he podido encontrar a alguien que me ayude con la publicidad.

Aunque si se genera ganancias, no les podría decir que vivo plenamente de mi emprendimiento, pero si se genera. Actualmente yo trato de dedicarle el cien por ciento de mi tiempo al negocio, aunque se me dificulta porque trabajo en mi profesión. Obviamente tengo a una persona que está siempre pendiente del negocio.

El mayor consejo que le podría dar a un emprendedor, es que no sean como yo; en que estudien muy bien lo que quieren hacer, estudien el mercado; los productos que más ganancias les pueden dejar, los posibles clientes, la publicidad y además la cantidad que necesitan para emprender.






▶ VERSOS LIBRES I

Al caminar por el mercado

Por: JC



A donde vas chele me dijo la señora del delantal
Comprame a mi me gritó la otra muchacha de al lado,
Y así seguí por aquel callejón del mercado.

Qué vas a llevar amorcito me preguntaron
Dí mi talla, me desvestí y me lo probé.
Me gustó pero el dinero no me alcanzó
Nunca me alcanza.

Eso no le gusta a la señora del tramo
A ella le gusta mercadear, es una marchanta
Una dama de los negocios.

Al salir del mercado tomo el bus a casa
Con mi saco de verduras y mi libra de carne
Me preparo a vender mi sopa.





TE INVITAMOS A NO BOTAR ESTA REVISTA

¡COMPARTILA!

