

Algunos secretos de mi negocio



Movimiento Manuela Ramos

Algunos secretos de mi negocio

Algunos secretos de mi negocio

En el trayecto de cerca de 30 años en la escena nacional, el Movimiento Manuela Ramos apostó siempre por la autonomía de las mujeres en todo terreno y, en particular, en el campo de la economía. Por ello, desarrolló diversos caminos para lograr el acceso de las mujeres al crédito, a la producción, a la comercialización y, fundamentalmente, al desarrollo de sus capacidades y al reconocimiento de sus derechos para estar en mejores condiciones que las establecidas en el pasado.

En la vida de las mujeres, la diversidad de situaciones que les toca vivir constituye el marco rector y en cada uno de sus quehaceres de la vida diaria aplican la flexibilidad necesaria para salir al frente de los problemas; negocian con propios y extraños para el logro de sus objetivos y de sus familias; aunque parezca paradójico, a pesar de tener un presente lleno de riesgos, tienen visión de futuro y la honestidad, que no es patrimonio de las mujeres ni de los hombres, en determinadas circunstancias para las mujeres se convierte en casi la única herencia posible de dejar a las hijas y a los hijos.

Es cierto que entre las mujeres también se encuentra así. Somos diferentes como el día de hoy es diferente del mañana, así como nuestras diversas maneras de relacionarnos con nuestros cuerpos y nuestros sentimientos; con las personas que nos acompañan en la vida y con aquellas otras que desde afuera y a lo lejos a veces intentan decidir nuestro presente y nuestro futuro.

En este camino, el Movimiento Manuela Ramos ha trabajado con mujeres que se desarrollan en diversos sectores de la economía y en este recorrido el comercio o negocio ha constituido un quehacer un tanto natural de las mujeres que acudían demandando un crédito, integrando talleres para el desarrollo de sus capacidades y en busca de mejores espacios para la comercialización.

Es el caso de las mujeres que están trabajando en el Proyecto “Potenciando la Economía de las Mujeres Rurales en Puno, San Martín y Ucayali” auspiciado por la Corporación Andina de Fomento y la Cooperación Italiana desde el año 2005. Más del 40% de mujeres de un total de aproximadamente 2.500 mujeres están insertas en el sector comercio.

Esta circunstancia ha motivado mayor reflexión colectiva, intentando recoger experiencias de las mujeres de las zonas donde se desarrolla el proyecto para contribuir a realizar nexos con mujeres de otros lugares del país que están también ocupadas en estos negocios, pues la historia está plagada de experiencias similares que, tal vez, no han sido estudiadas o, por lo menos, difundidas y pudiera parecer que cada una está iniciando un camino inédito.

Por ello, como parte de esta reflexión, hemos preparado este material de apoyo que contiene algunos conceptos básicos del éxito en los negocios apostando por el uso de la imagen en historieta que permite que cada quien se pueda identificar con un personaje presente en estas tareas.

Está en preparación, un recorrido histórico de los negocios en el Perú que irá unido a experiencias de mujeres que ya iniciaron el camino de los negocios que conoceremos más estrechamente a través de los encuentros o talleres que se inician.

Setiembre, 2007

Reputación

Flexibilidad

repite estas palabras
cada día y así tu negocio
prosperará

Novedad

Calidad

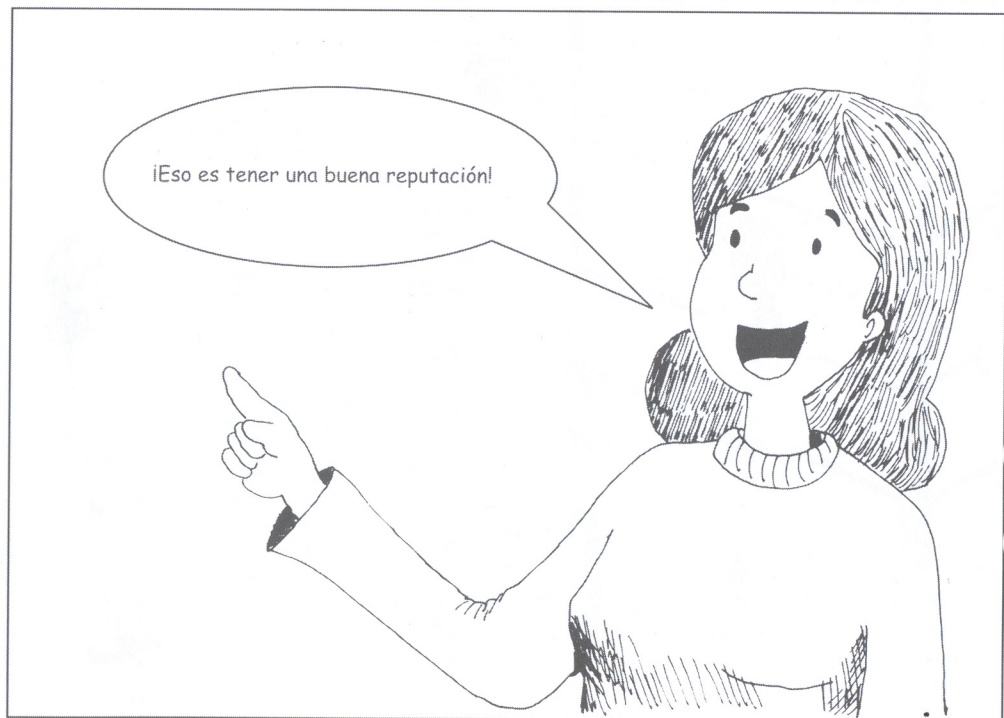


Reputación



... ¡Y la mercadería está muy ordenada en grandes vitrinas!





Flexibilidad

Para sobrevivir y tener éxito en el cambiante mundo de los negocios, las empresarias deben mantener la cabeza fría y actuar de acuerdo a las circunstancias



¡Las gallinas ya pusieron sus
huevos pero no son pardos!
¡Todos son de color blanco!



¡Imposible! ¡No
existen los
huevos blancos!

¡Pero si es cierto!
¡Ven y míralo por tí
misma!



¡Miren! ¡Las gallinas de
María han puesto
huevos blancos!

¡Que extraño!
¡Huevos blancos!

Esas gallinas deben
ser de una raza
especial



Lo mejor será llevarlos al pueblo vecino, seguramente podré conseguir buen dinero por ellos



Después de varios días de viaje, María llega a su destino

¡Caray, todos los huevos son blancos y están tan baratos! He perdido mi tiempo viniendo hasta acá



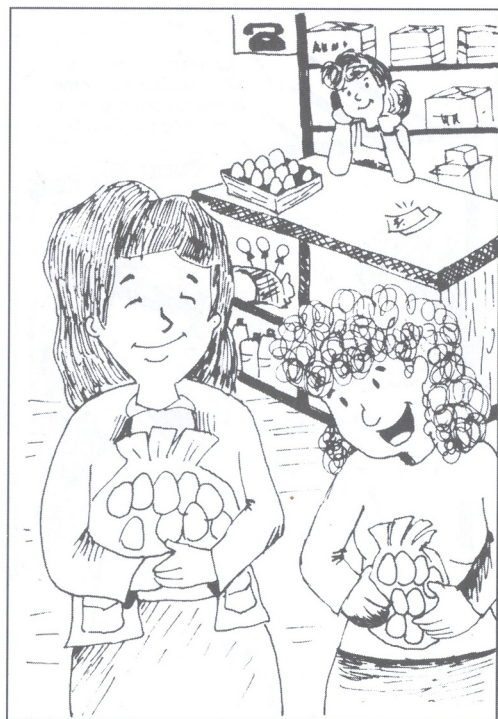
Pensándolo bien, puedo sacar provecho vendiendo estos raros huevos blancos en mi pueblo

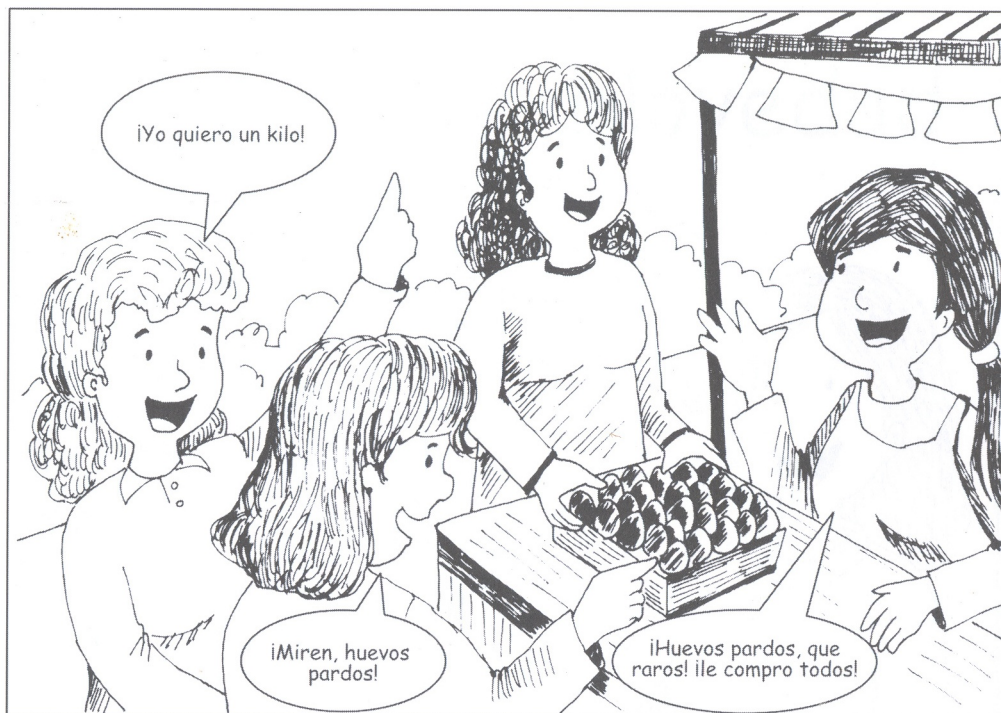


Quiero comprar 6 kilos de huevos, ¿me haría un buen precio por esa cantidad?

¡Por supuesto!







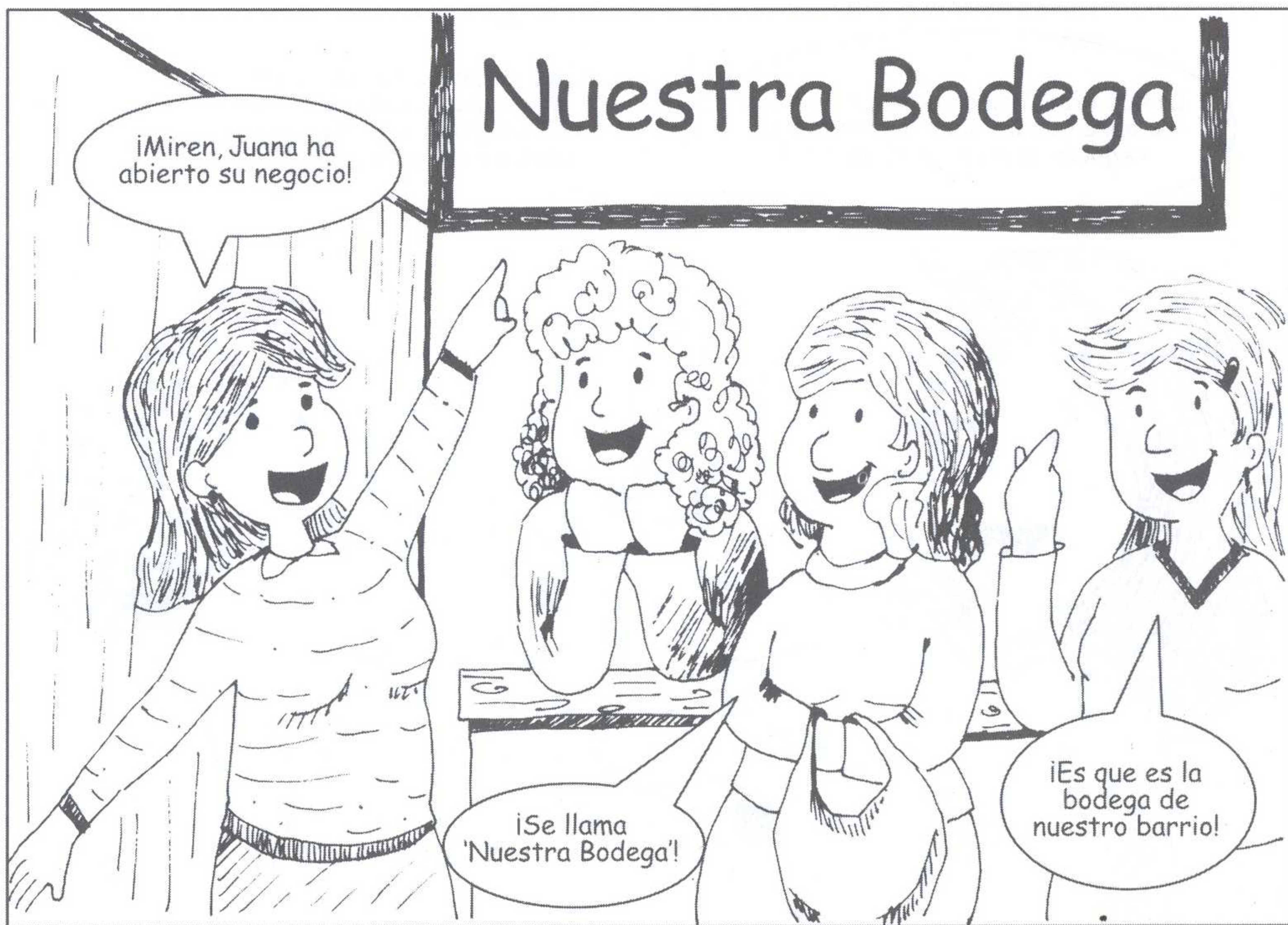
Novedad

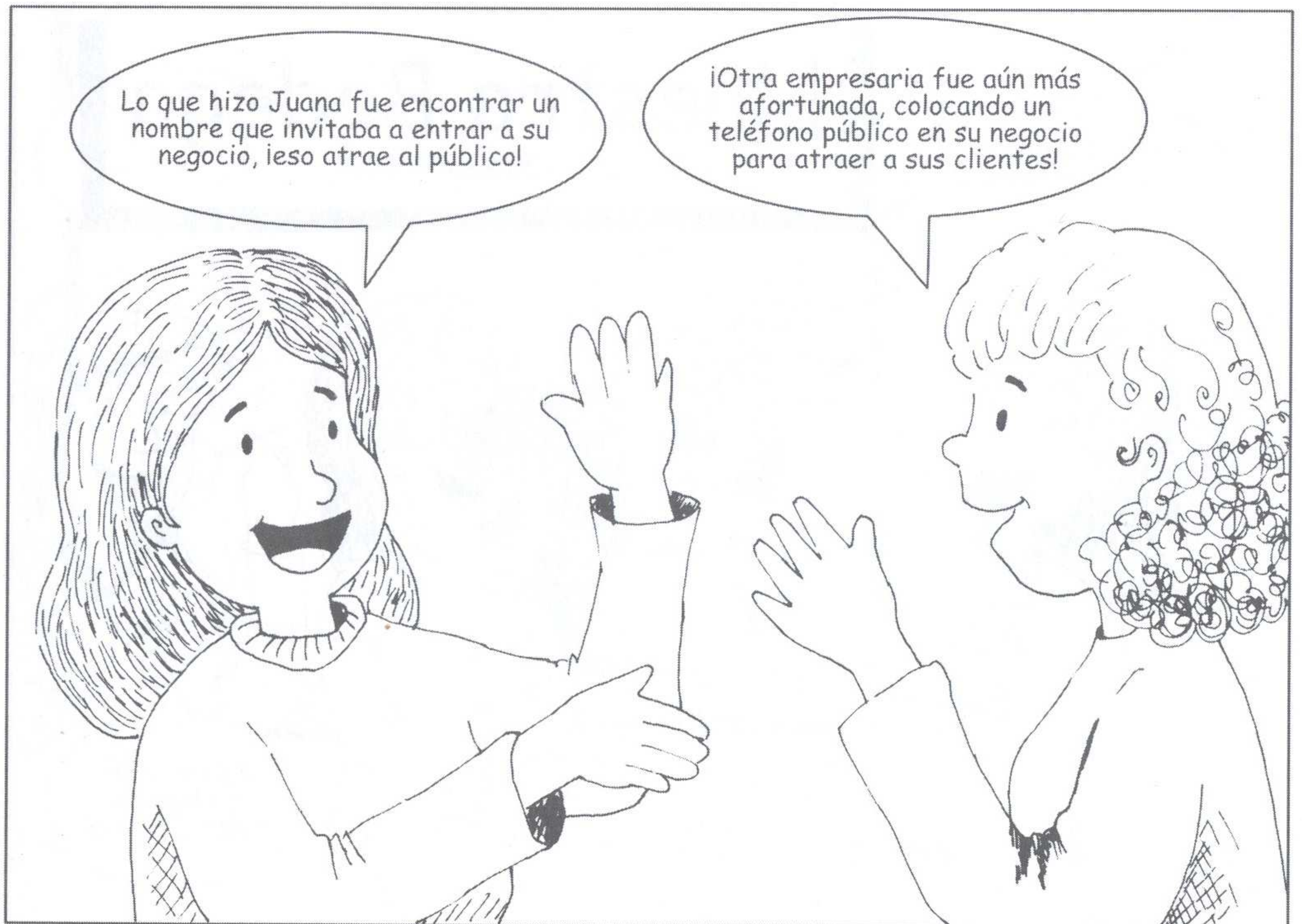


Un buen día Juana decidió que pondría un negocio en su barrio









Calidad

Una empresaria debe esforzarse constantemente para mejorar la calidad de sus productos y servicios



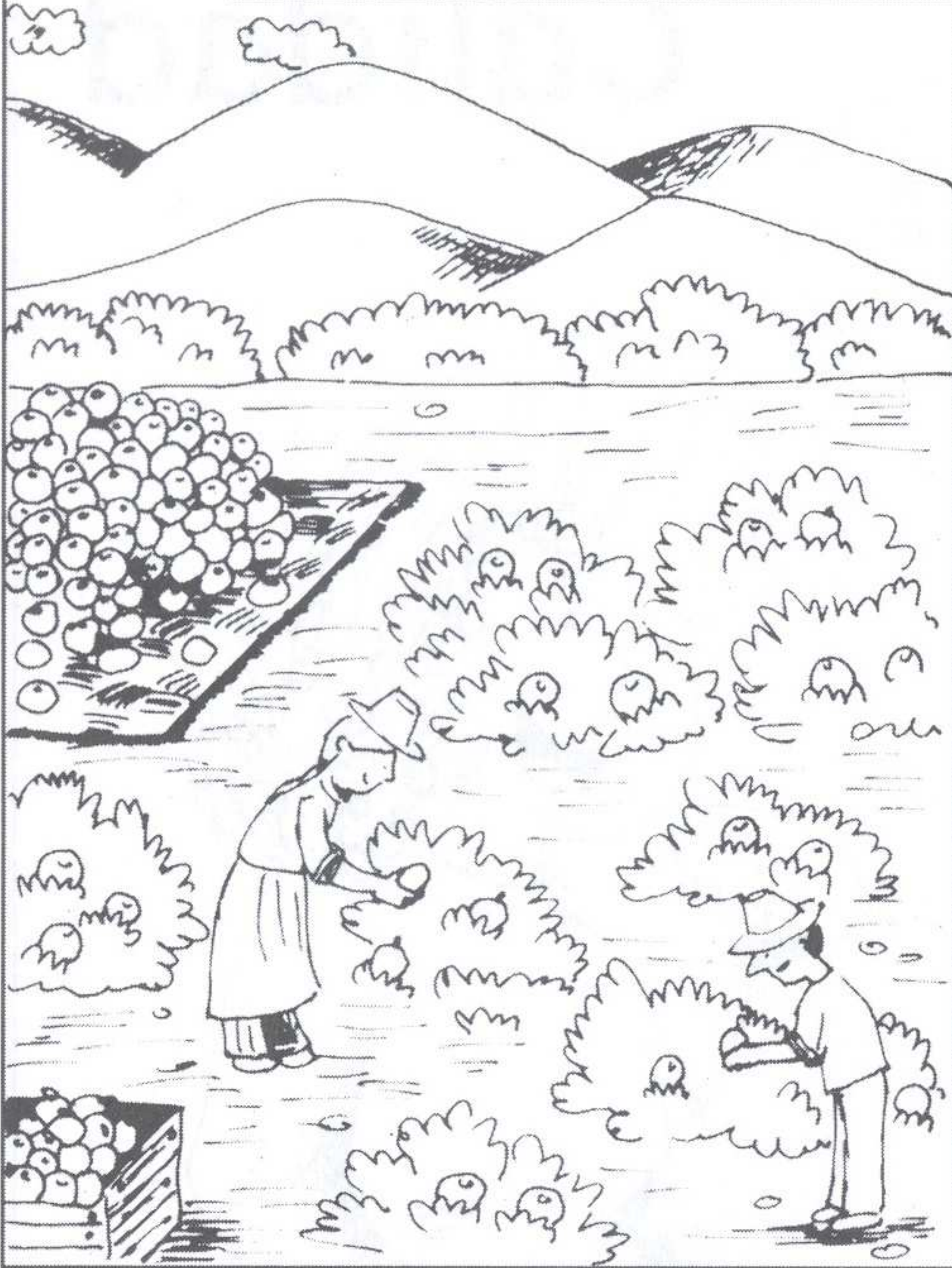
Lucía siempre ha sido muy cuidadosa en el manejo de su bodega



¡Esta manzana está en verdad muy buena! ¡Siempre productos de la más alta calidad!

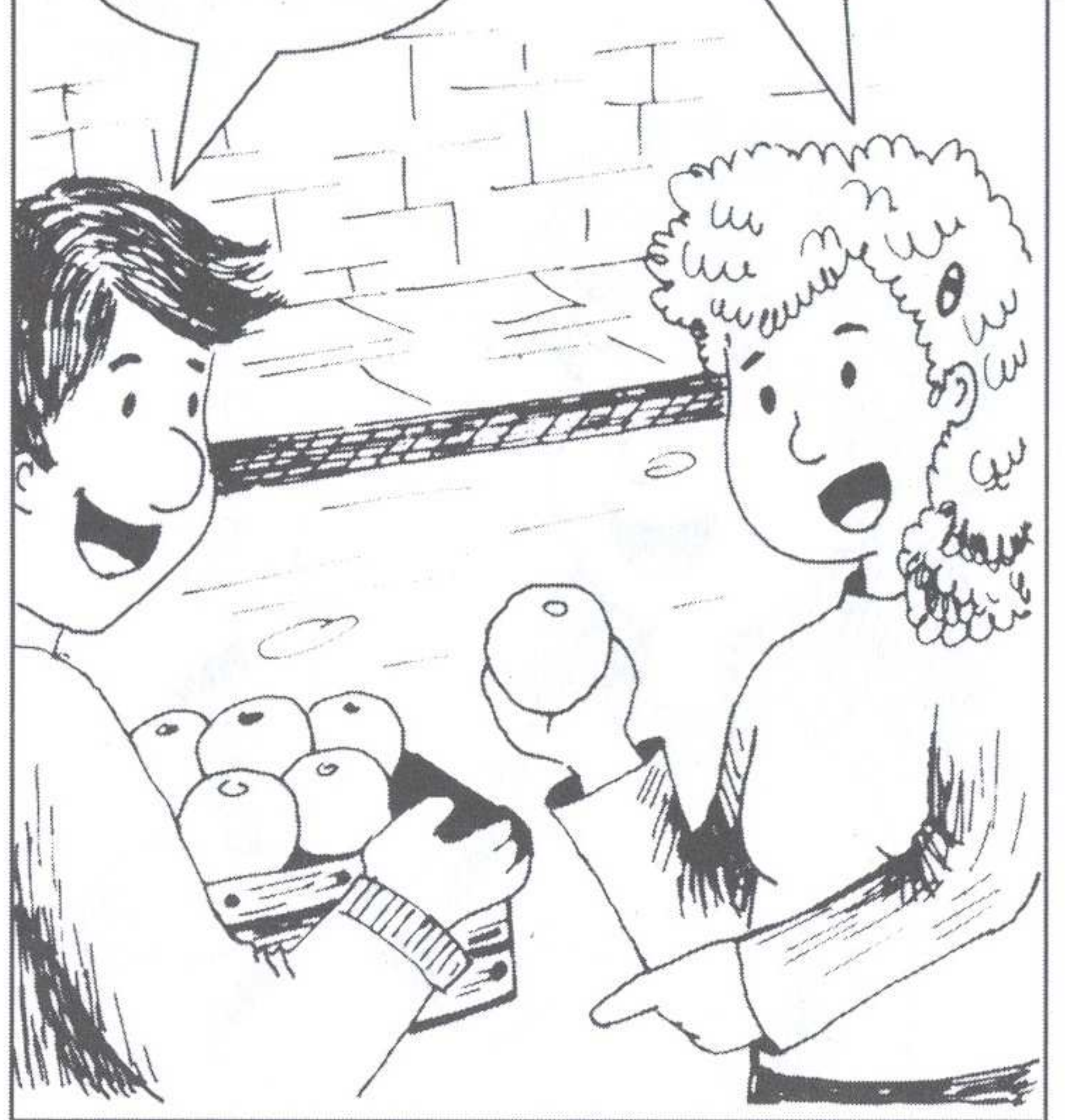
La bodega de Lucía siempre tiene la mejor mercadería para ofrecer a sus clientes

Lucía prefería tener siempre fruta fresca en su negocio



Casera aquí le traigo naranjas para su tienda

Mmm estas naranjas se ven bien, pero éstas otras no se ven muy buenas



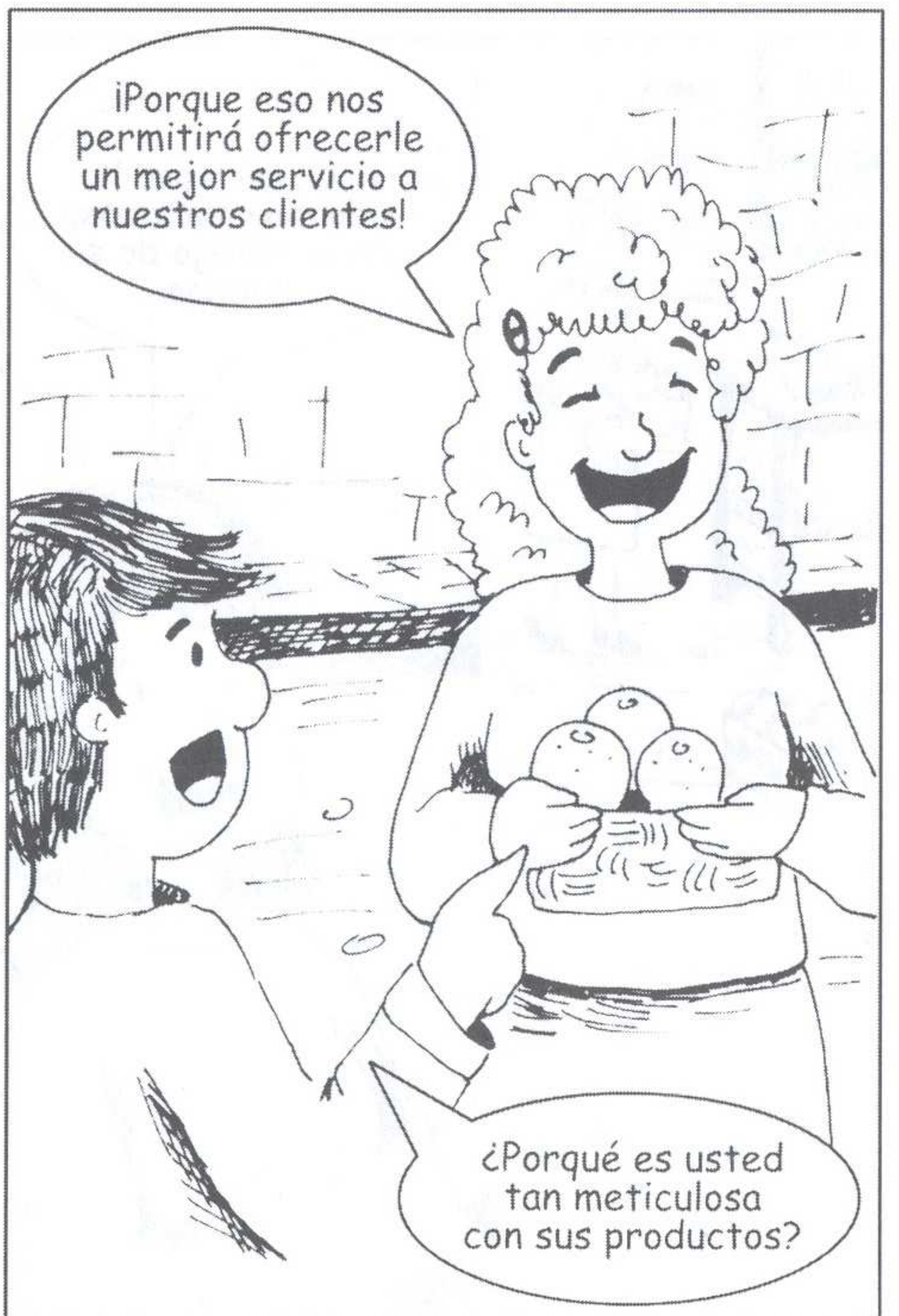
Pero si son casi iguales, nadie notará la diferencia

Están reseacas y parecen picadas. Llevaré el otro lote y le comprare más cuando tenga más fruta de igual calidad

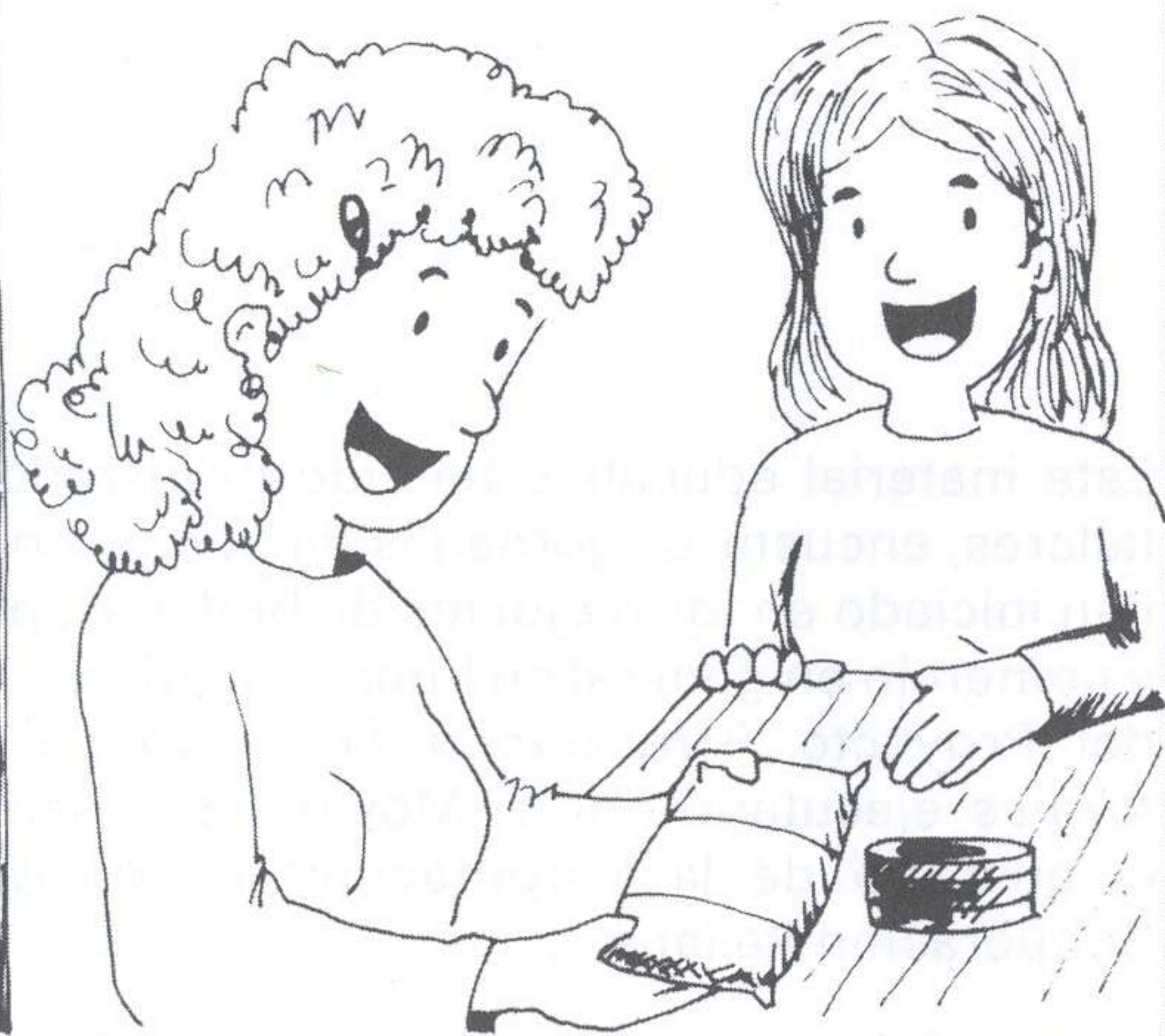
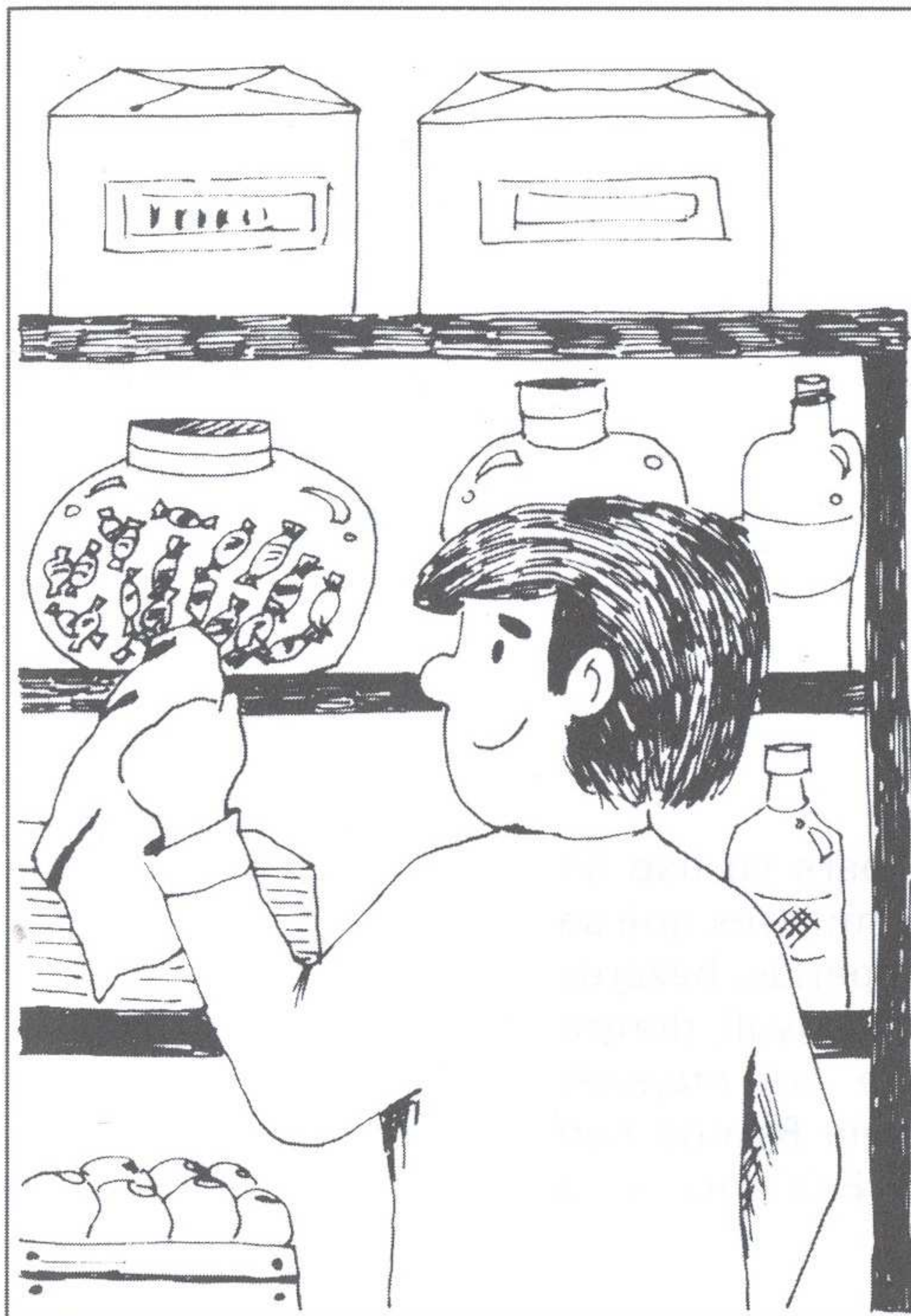


¡Porque eso nos permitirá ofrecerle un mejor servicio a nuestros clientes!

¿Porqué es usted tan meticulosa con sus productos?



Lucía prestaba mucha atención a cada detalle del trabajo en la bodega, tanto en la limpieza de su negocio como en el trato con los clientes





Potenciando
la economía
de las mujeres
rurales

