

ENERGÍA: UNA BOLSA DE 3 BDP NO ATRAE (AÚN) A LOS INVERSIONISTAS

Forbes

MÉXICO

AGOSTO

Rosario
Marín

Alejandra
Palacios

Carmen
Aristegui

Martha
Higareda

LAS 50 MUJERES + PODEROSAS DE MÉXICO 2014

FORBES MÉXICO \$69.00

08



AI

GESTIÓN

LIDERAZGO FEMENINO



EMPRENDER SOBRE TACONES ALTOS (O MORIR EN EL INTENTO)

Cuatro mujeres comparten su mirada sobre cinco factores que podrían inhibir el sueño de su género por destacar en el mundo de los negocios. Sin rodeos, hablan, sobre todo, de las piedras que las mismas mujeres se ponen para lograr su objetivo.

POR STEPHANIE LEWIS
FOTOGRAFÍAS: FERNANDO LUNA ARCE

HAY MOTIVOS PARA DISCUTIR: ACTUALMENTE, de la población total de emprendedores, 19% corresponde a mujeres (cuatro millones, aproximadamente); por otro lado, este género sólo ocupa 3.6% de los puestos directivos, mientras que representa 51% de la población total y 38% es económicamente activa.

Por eso es necesario recurrir a algunas de ellas para saber la raíz del conflicto. Así, al calor de unas tazas de café, cuatro mujeres emprendedoras comparten las etapas más complicadas que las mujeres tienen que sortear en un país como México; así como sus puntos de inflexión y sus mejores prácticas para transformar el estado de las cosas.

Ellas son Ana Victoria García, quien con un MBA por la Universidad Anáhuac es fundadora de la aceleradora de negocios de alto impacto Victoria 147. Verónica Zorrilla, directora de

Muzak Pro y Ar-Te, quien, para mejores señas, se ha encargado de construir la ambientación de El Palacio de Hierro. Karla Ortiz, fundadora de Grupo Empresarial Muuk, dedicado a crear proyectos de construcción y remodelación de espacios, que tiene como clientes a Walmart México y Televisa. Gina Ortega, fundadora de High On Fashion, un blog de moda.

PUNTO 1. LAS MUJERES NO CREEN QUE PUEDAN DESTACAR

“Sí, es algo que cuesta trabajo”, reconoce Verónica Zorrilla. “En algunos momentos es difícil tener la certeza de que puedes hacer algo grande. Por lo general estamos acostumbrados a ver hombres al frente de grandes empresas y equipos, por lo que es incómodo acercarte cuando la única mujer —poco accesible— es su secretaria”.

Para Karla Ortiz, fue fácil creer que sí se puede y todo lo atribuye al ejemplo de su

madre, que tenía su propia empresa cuando ella era una niña. Después, estudió Comunicación, hizo la Maestría en Arquitectura y fue ahí donde empezó a darse cuenta que el mundo no necesariamente estaba hecho para las mujeres: al momento de su admisión le ponían *peros* por ser mujer y comunicóloga, ya que en ese entonces las mujeres estudiaban para ser secretarías; ni siquiera había baños para mujeres en la facultad. A los 22 años, decidió poner un alto e iniciar su proceso emprendedor.

“Es cuestión de no incomodarte”, sugiere Verónica, quien recuerda que dejó los pantalones en el clóset y sacó las faldas y los vestidos. “Ahora le he encontrado gusto a las conversaciones de hombres, porque aprendo mucho”.

Ana Victoria piensa que para definir qué se quiere, es importante rodearse de personas que te inspiren a creer para crear, así como tener referentes de personas que han logrado grandes cosas. “Para algunas mujeres el éxito es ver a sus hijos en el festival disfrazados de pollitos y para otras el éxito es facturar millones de pesos. Todo depende de las expectativas de cada uno y por eso es importante saber qué quieres”.

PUNTO 2. LAS JÓVENES EMPRENDERAS SE ENFRENTAN ANTE EL DILEMA DE COMBINAR SU PAPEL

DE EMPRESARIAS CON EL ROL DE ESPOSAS. AUNQUE NO HAY CIFRAS, SE SABE QUE ALGUNAS ABORTAN LA MISIÓN EMPRESARIAL

Gina Ortega sostiene que es un gran reto alcanzar el éxito en todas las facetas de la vida. “No da tiempo de crear un balance en tu vida, en toda decisión siempre hay un sacrificio; lo más importante es definir qué quieres hacer, para saber cuáles oportunidades debes dejar pasar y cuáles aprovechar”.

Gina lo vive en carne propia: ha decidido por ahora no formar una familia; en este momento ha definido como su prioridad el crecimiento de su empresa. Tiene presente que su apuesta es a cara o cruz, ya que hay una delgada línea que divide la formación de un hogar, el éxito profesional o, todo lo contrario, la inestabilidad personal y el fracaso empresarial.

Parece no pensarlo dos veces y lo dice fuerte: “Más vale decisiones conscientes; es mejor no tener un hijo a ser una mamá frustrada porque tienes que trabajar y vivir

con la culpa de dejar a tu hijo en la guardería y pasar con él únicamente tres horas al día”.

PUNTO 3. LOS NEGOCIOS ESTÁN HECHOS PARA LOS HOMBRES

Ana Victoria García considera que es momento de cambiar esa mentalidad; pero, mientras eso no ocurra, sugiere: “Cásense con una pareja: alguien similar, alguien que te vea igual, no más, no menos; fomenta la asignación de roles equitativos en tu relación y, sobre todo, ten independencia financiera. Eso te dará mucha libertad”.

Pero se trata de una libertad que implica la obligación de tener presente que las tareas tienen fechas de caducidad, que los negocios deben darle rienda suelta a la creatividad sin ataduras y que, si bien es cierto los horarios son volátiles, requieren de compromiso. “Qué importan las ojeras cuando de pasión por lo que uno hace se trata”, dice Gina.

PUNTO 4. EL FRACASO PEGA MÁS A LAS MUJERES QUE A LOS HOMBRES

Karla y su familia, después de haberlo tenido todo, cayeron en la bancarrota. Así, mientras que la ley de la vida dicta que cuando uno sale de la universidad empieza de cero, ella arrancaba en números rojos. “Tenía dos opciones: vender gelatinas u obligarme a ser millonaria”, recuerda.

Optó por trabajar para materializar la segunda opción. “Ahí aprendí a conocerme, a explotar mis habilidades, a ser humilde, a pedir ayuda; adopté carácter ante la adversidad”.

Una opción de crecimiento para Karla fue apalancarse con el dinero de otras personas, asumir el riesgo y fijarse compromisos. “Me intimidó ver la responsabilidad que ya tenía encima y sobre todo el riesgo, pero ni modo, ya había firmado y no podía incumplir. Hubo algunas ocasiones que me pensé a los 23 años en la cárcel, quizá dando clases de inglés. Pero después comencé a firmar contratos grandes”. Las mujeres emprendedoras, dice Ana Victoria, asumen el fracaso como un asunto de carácter personal, cuando lo que



¡RESPIRA Y CIERRA EL NEGOCIO!

Ellas confiesan: Los hombres, justo en ese momento álgido de la negociación, prefieren a una mujer segura de sí misma; por tanto, el sexo femenino tiene el “permiso” de utilizar ciertas técnicas de persuasión para romper el hielo. ¿Cuáles son los consejos de estas emprendedoras para lograr una reunión de negocios exitosa?

- Nunca compares el precio de tu producto con otro.
- No alterarte, escucha muy de cerca las necesidades de tu cliente.
- No abarates tu trabajo, no regales tu tiempo.

- Prepárate antes de cada reunión, estudia a tu cliente; eso te dará herramientas.
- Siempre entra por el lado emocional.
- Ten iniciativa propia, ayuda y da buen servicio a tu equipo.
- Lee mucho, infórmate.
- Habla menos, escucha más.
- Enfócate en el carácter de las personas, en sus valores, no tanto en sus habilidades.
- Para mandar, tienes primero que saber hacer las cosas, saber cuánto cuesta, el trabajo que lleva, el tiempo que toma.

tienen que hacer; añade, es aprender a escuchar el *feedback* de otras personas y a deslindarse del proyecto en el momento adecuado. "Acepta que no puedes hacer todo, permítete cometer errores y aprender de ellos, rodéate del equipo adecuado, reestructura, escucha a otras personas, haz *networking*, descubre las habilidades de tu equipo e intenta ser asertiva".

Karla afirma que si no hubiera probado el sabor del fracaso, no estaría digiriendo las mieles del éxito. "A veces es necesario perderlo todo para volver a ganarlo". Verónica, en tanto, piensa que es clave vivir ese punto de inflexión, ya que con éste se aprende a convivir con el miedo y el riesgo, pero también se descubre algo que muchos tratan de mantener bajo la alfombra: la (in)capacidad para emprender.

PUNTO 5. LAS EMPRENDEDORAS SON SENSIBLES Y FATALISTAS

Una noche mientras dormía, Verónica soñaba que iba navegando en un barco en

piensamos ciertamente casi no existen en el país", lamenta.

¿Y DESPUÉS DE EMPRENDER?

Karla y Gina opinan que, al emprender, se generan nuevas oportunidades de alto impacto para el entorno; coinciden en que es importante hacer negocios para detonar el estado de bienestar del jefe, de los empleados y de la comunidad que hace uso del servicio o del producto.

"Yo me considero una mujer ambiciosa que gusta del dinero, pero me gusta más ayudar a la gente y generar oportunidades desde mi trinchera", dice Karla. Por su parte, Verónica asumió el reto de emprender por aprender más, por ser una mujer activa en constante actualización.

"Tienes recursos o has aprendido algo, úsalo, no para encerrarte, sino para lograr o crear algo", afirma Ana Victoria. "Todo es con base en objetivos, se trata de alcanzar y repercutir positivamente en México".

ACTUALMENTE, DE LA POBLACIÓN TOTAL DE EMPRENDEDORES, 19% CORRESPONDE A MUJERES; POR OTRO LADO, ESTE GÉNERO SÓLO OCUPA 3.6% DE LOS PUESTOS DIRECTIVOS.

plena tempestad cuando, de pronto, se vio rodeada de tiburones. Al despertar, ella tomó este sueño como una "perfecta analogía" de cómo se siente una mujer "en el terreno de los hombres".

Días después del mal sueño le cancelaron un contrato muy importante, hecho que le hizo no dormir bien durante varios días, pero después pensó que no había necesidad de sentirse mal, sobre todo, porque tenía claro que a lo largo de su vida como empresaria muchas personas le dirían que no. Entonces dejó el drama y comenzó a entender que el mundo seguiría rodando, con problemas y adversidades.

Sin embargo, los referentes femeninos son importantes: los casos de grandes mujeres que han roto los paradigmas. No obstante, hay un problema. Ana Victoria considera que infortunadamente hay más mujeres extranjeras como referentes de inspiración en la mujer mexicana. Las líderes mexicanas son muy pocas. "No es cuestión de demeritar, cada una ha hecho grandes cosas, pero si lo

CONCLUSIÓN

Estas mujeres emprenden no sólo por dinero, sino para trascender. Como empresarias, es importante tener un plan enfocado al crecimiento y escalabilidad de la empresa, pero en la lucha por el equilibrio personal y profesional, ¿qué sigue para ellas en los próximos cinco años?

Karla está trabajando arduamente para lograr que su empresa sea pública en la Bolsa Mexicana de Valores, así como cursar un programa ejecutivo en Harvard.

Verónica, más allá de una faceta de crecimiento y escalabilidad empresarial, se ha puesto el objetivo de ir a comer una vez a la semana a su casa con sus hijos.

Gina se proyecta feliz haciendo lo que quiere: ser más enfocada en sus prioridades y en el crecimiento y escalabilidad de su empresa.

Ana Victoria no se visualiza con claridad en un horizonte de cinco años, pero quiere continuar con el crecimiento de su aceleradora de negocios de alto impacto, internacionalizarla y tener programas que no sólo ayuden a emprendedoras, sino también a ejecutivas. F

PERFILES

ANA VICTORIA GARCÍA

es fundadora de la aceleradora de negocios de alto impacto Victoria 147, gusta de apoyar y redefinir el concepto actual de la mujer en México; lleva siete años en el emprendimiento y dio clases en la Universidad Anáhuac sobre Evaluación de Proyectos.



VERÓNICA ZORRILLA

Verónica es directora general de Muzak, Pro y Ar-te, se dedica a diseñar un ambiente musical. Por ahora, su tecnología complementa a clientes como Office Depot, El Palacio de Hierro, Devlyn, entre otros.



KARLA ORTIZ

Es Licenciada en Ciencias de la Comunicación por la Universidad Iberoamericana, fundadora de Grupo Empresarial Muuk, se dedica a crear proyectos de construcción y remodelación de espacios, fomenta la urbanización sustentable y trabaja con empresas como Walmart México y Televisa, entre otras.



GINA ORTEGA

Siempre le gustó el diseño, es fundadora de High On Fashion, un blog de moda; también ha colaborado con la industria del zapato de León para mostrar que el país no sólo se dedica a la maquila sino que también al diseño. Su línea de zapatos ha sido muy exitosa.

