

RESPALDO NAFINSA

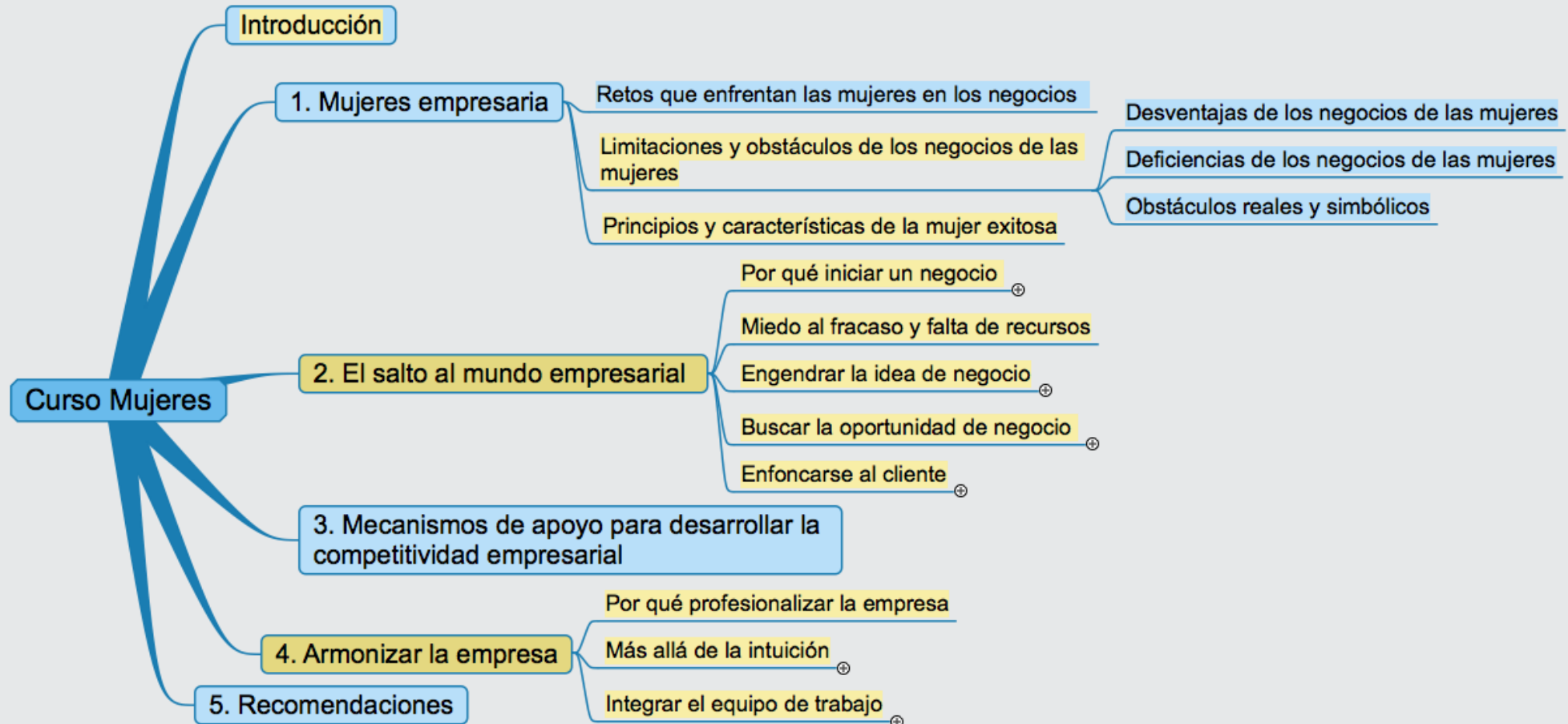
Mujeres Emprendedoras y Empresarias

Material del Instructor



nacional financiera
Banca de Desarrollo

Presentación curso



Objetivo

Que las participantes:

- Identifiquen aquellos aspectos que les obstaculicen iniciar su negocio o crecer como empresarias; así como definir algunas acciones para su desarrollo empresarial.

Actividad

- ¿Cuáles son tus expectativas al venir a este curso?

Al finalizar las participantes:

- ✓ Podrán identificar tres acciones de alto impacto para la mejora y profesionalización de su negocio.
- ✓ Podrán identificar tres acciones que impulsen su desarrollo como empresarias exitosas.

Contenido

Introducción

1. Mujer empresaria
2. El salto al mundo empresarial
3. Mecanismos de apoyo para desarrollar la competitividad empresarial
4. Armonizar la empresa
5. Recomendaciones

Introducción

- En México actualmente la población de mujeres presenta un incremento sobre la de los hombres de acuerdo con los datos del INEGI, sin embargo, esta relación no se manifiesta en la participación que tienen en las actividades productivas formales.
- No se puede negar que en las últimas décadas la mujer ha ido ganando espacio en diferentes sectores tanto económicos como sociales.

A pesar de estos avances, uno de los principales problemas que enfrentan muchas mujeres cuando quieren incorporarse al mundo empresarial es el aspecto cultural, puesto que se les ha educado para que prioricen su función de madre y esposa sobre todo lo demás.

- El reto entonces es, cómo armonizar “su deber ser” con “su deseo ser”.



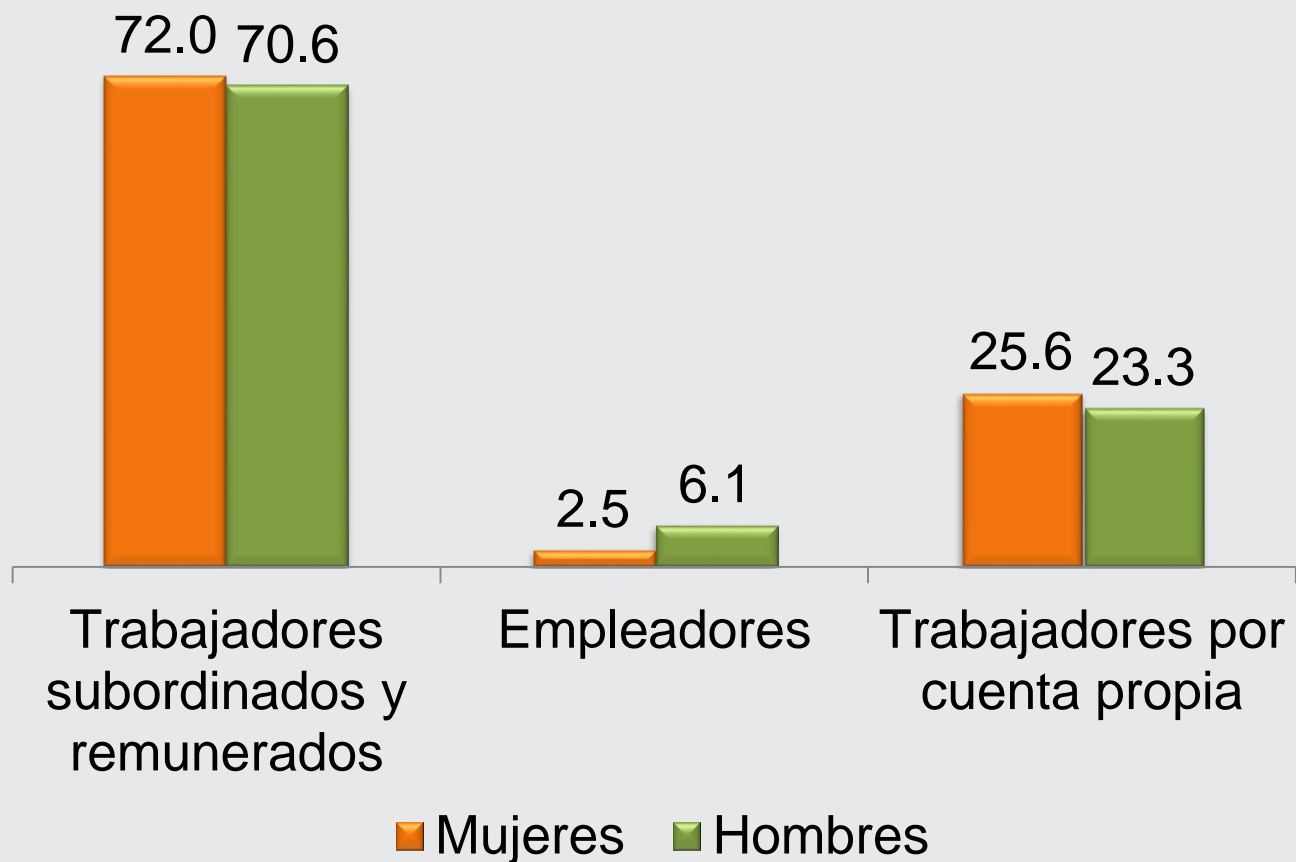
RESPALDO NAFINSA

Mujer empresaria

Capítulo 1



nacional financiera
Banca de Desarrollo



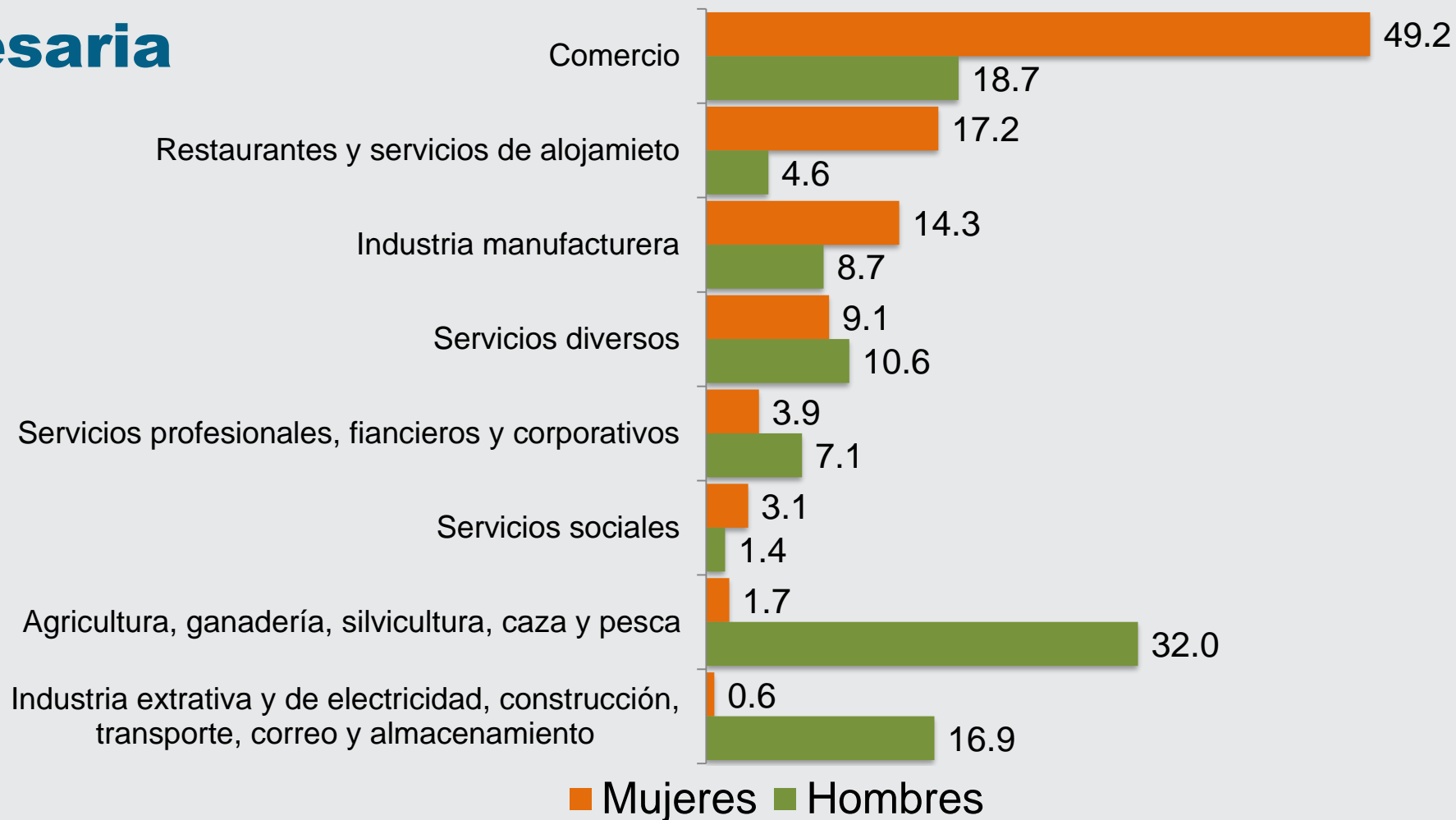
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de ocupación y Empleo 2013. Segundo trimestre. Base de datos

1. Mujer empresaria

Distribución porcentual del trabajo remunerado de la población según su posición en el trabajo y género, 2013

1. Mujer empresaria

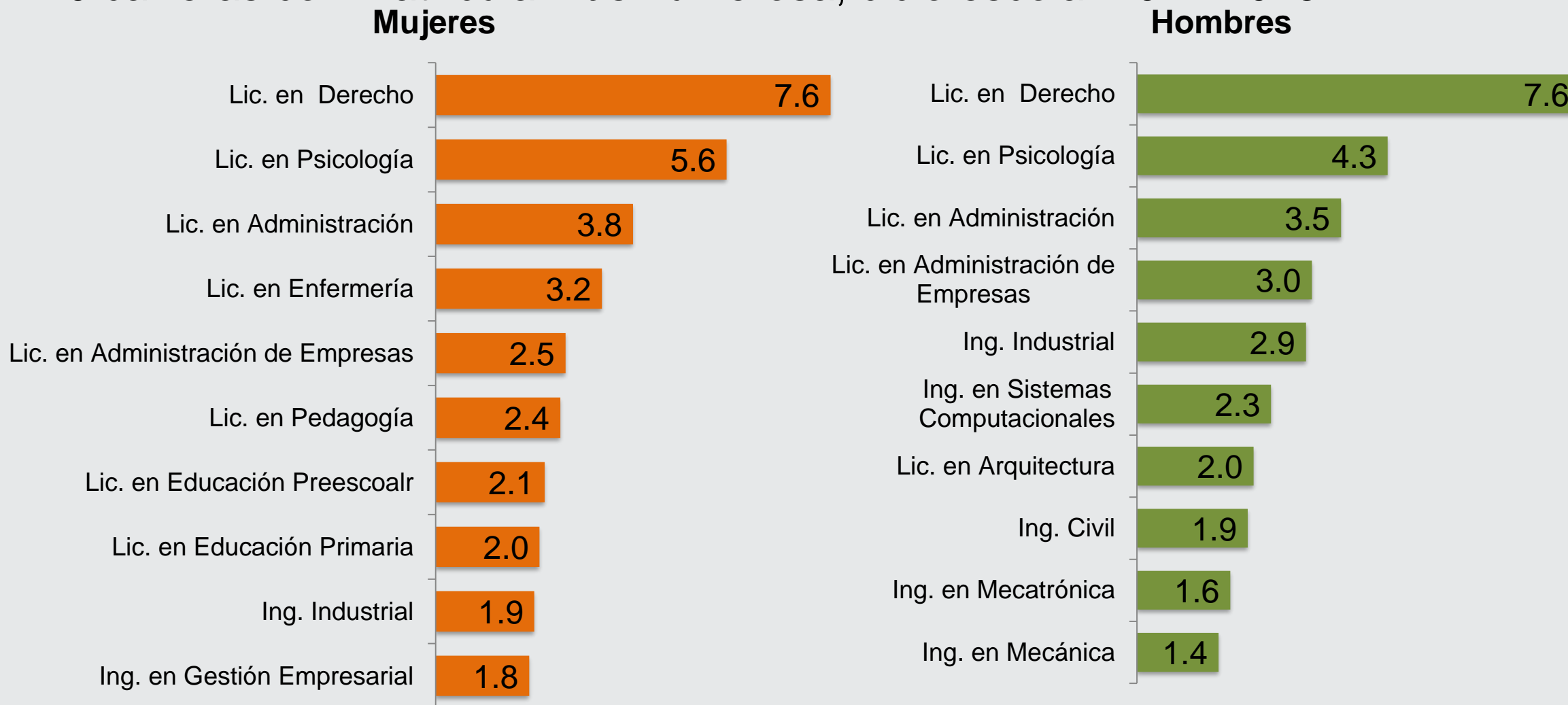
Distribución porcentual de los trabajadores independientes remunerados según sector de actividad económica y género, 2013



Nota: La distribución porcentual no suma 100% debido a que no se graficó el valor del no especificado.
Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de ocupación y Empleo 2013. Segundo trimestre. Base de datos

1. Mujer empresaria

Distribución porcentual de la población de licenciatura por sexo según las 10 carreras con matrícula más numerosa, ciclo escolar 2012-2013



Fuente: ANUIES. Estadísticas de educación superior. Ciclo escolar 2012-2013

1.1 Los principales retos de las mujeres en los negocios

✓ Armonizar:
Familia-
Negocio

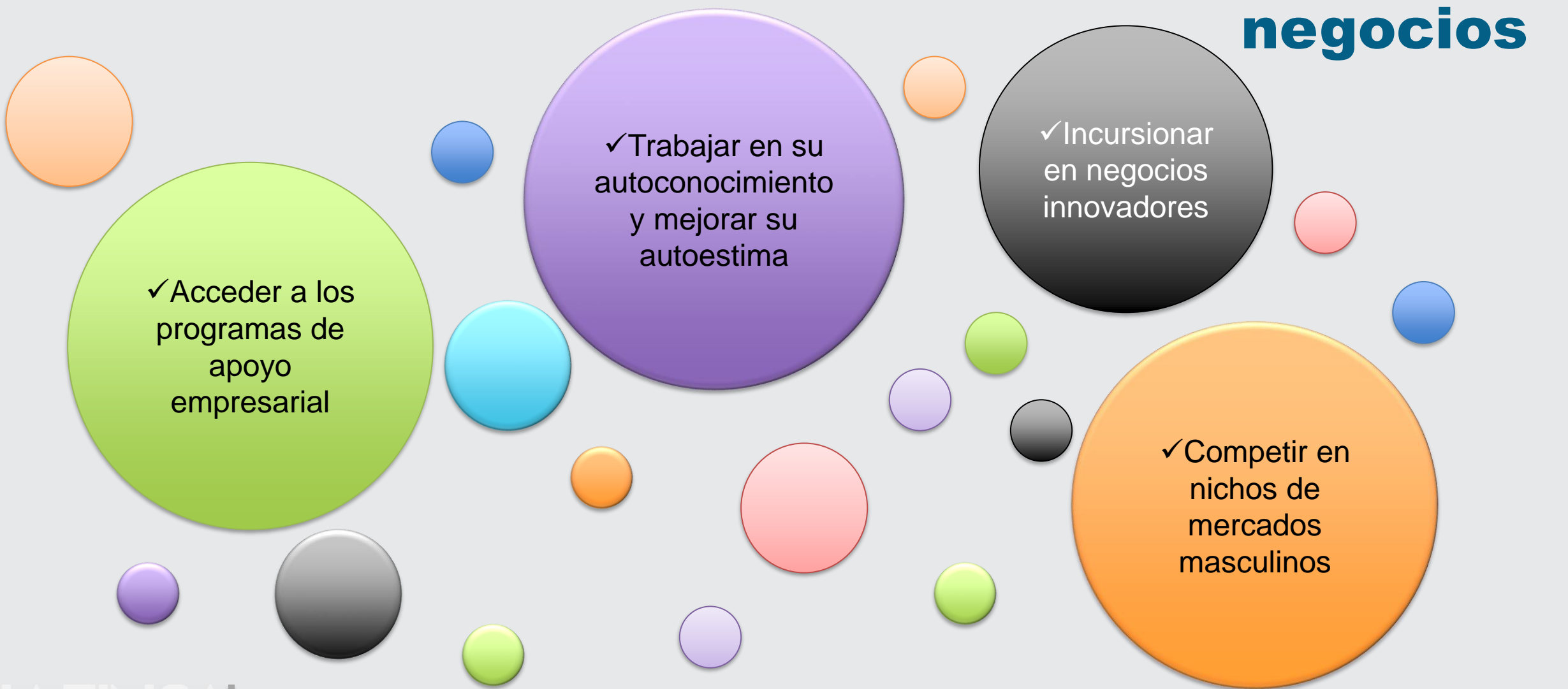
✓ Desarrollar
empresas más
constantes y
estables

✓ Obtener
financiamiento
para el
surgimiento de
nuevos negocios
y la expansión de
los ya existentes

✓ El uso de la
tecnología
para hacer
productos y
procesos más
eficientes

✓ Profesionalizar
la empresa, para
tomar decisiones

1.1 Los principales retos de las mujeres en los negocios



✓ Acceder a los programas de apoyo empresarial

✓ Trabajar en su autoconocimiento y mejorar su autoestima

✓ Incursionar en negocios innovadores

✓ Competir en nichos de mercados masculinos

1.2 Limitaciones y obstáculos de los negocios de las mujeres

- Actividades consideradas típicamente femeninas y con poco valor agregado
 - El comercio ambulante
 - La producción de alimentos
 - La costura
 - Los servicios educativos, etc.
- Realizan diversas actividades al mismo tiempo
- Prácticas culturales les limitan el acceso de las mujeres a:
 - Mercados
 - Redes de comercialización
 - Oportunidades de inversión
 - Información y capacitación



1.2 Limitaciones y obstáculos de los negocios de las mujeres

- Se abren en forma emergente sin:
 - Análisis de mercado
 - Plan de negocios
 - Conocer la rentabilidad
- Se descapitalizan. Se destinan utilidades y capital de trabajo a la economía familiar
- Doble jornada
 - Descuido del negocio
 - Pérdida de clientes
 - Falta de credibilidad de los clientes
 - Pérdida de autoconfianza

Fuente: Los desafíos de las mujeres de negocios. María de la Paz Herrera. 2004. Universidad Autónoma del Estado de Puebla

1.2 Limitaciones y obstáculos de los negocios de las mujeres

Obstáculos reales	
✧ Bajo nivel escolar	✧ Escasez de tiempo (doble jornada)
✧ Falta de recursos económicos	✧ Libertad
✧ Poca capacitación y experiencia	✧ Insuficientes redes y servicios de apoyo

1.2 Limitaciones y obstáculos de los negocios de las mujeres

Obstáculos simbólicos

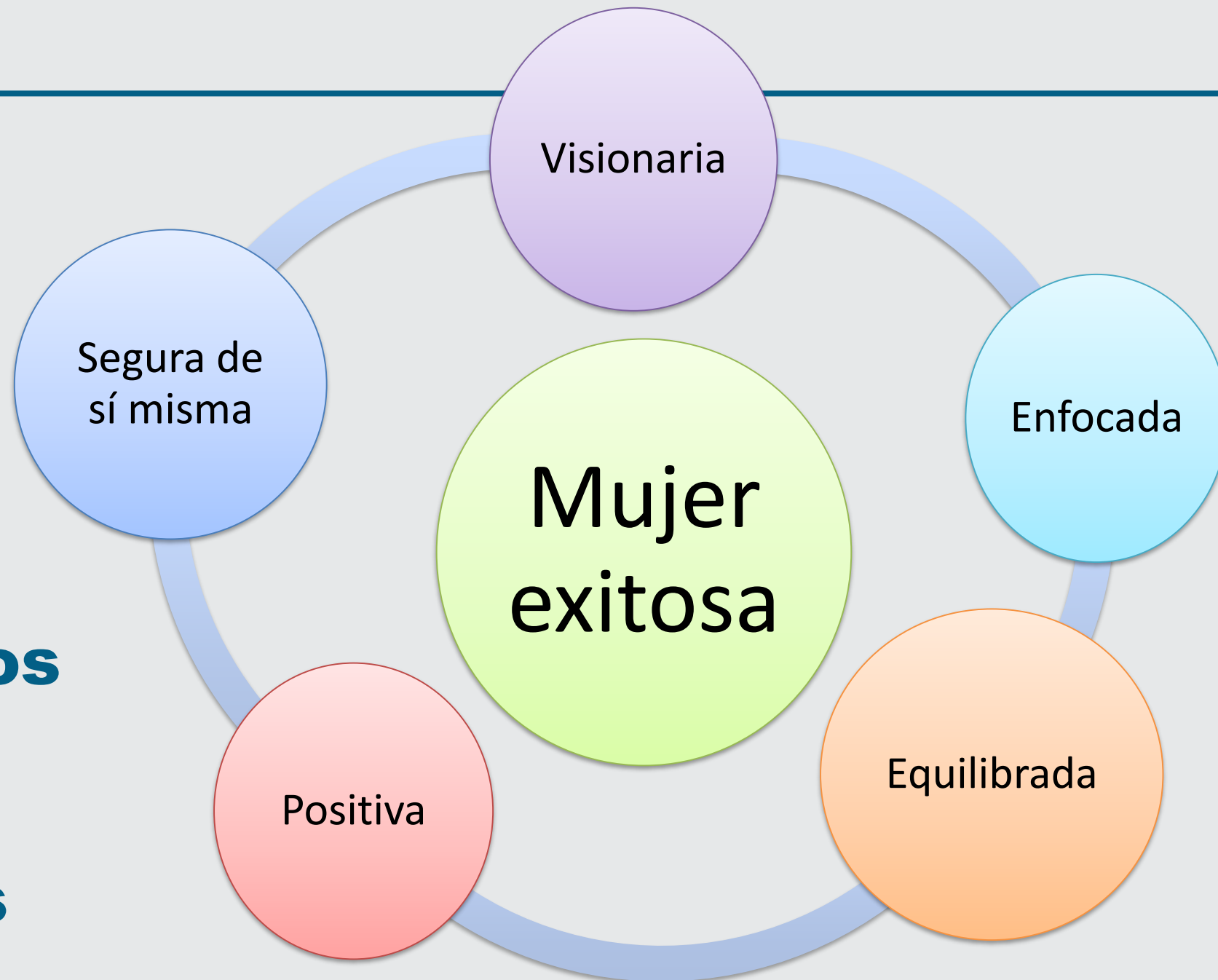
Los prejuicios sociales vinculados a los de ser mujer	Medios de comunicación (proyección de estereotipos)
Falta de seguridad para tomar decisiones	Falta de apoyo de la pareja
Dependencia emocional	El techo de cristal
Temor al fracaso	

Actividad

✧ ¿Cómo mujer a cuáles limitantes te enfrentas?

Actividad

- Identifica tus principales obstáculos y acciones para superarlos.



1.3 Principios de las mujeres exitosas

RESPALDO NAFINSA

El salto al mundo empresarial

Capítulo 2



nacional financiera
Banca de Desarrollo

2. El salto al mundo empresarial

- Es un proceso que requiere paciencia, conocimiento y valor.
- Las mujeres que ahora son grandes, siempre iniciaron desde abajo, con una idea brillante que luego pulieron sin miedo a la adversidad.



Dinámica: El mundo de los cinco pesos

- Objetivo
 1. Auxilia en el procesamiento de ideas.
 2. Sensibiliza al participante al emprendimiento.
 3. Motiva a los participantes del grupo para apreciar lo que haya en común entre ellas.
 4. Desarrolla un clima compatible y que facilita la interacción del grupo para compartir experiencias empresariales y de emprendimiento.

Dinámica: El mundo de los cinco pesos

- Recursos materiales
 - Salón amplio y bien iluminado
 - Sillas cómodas
 - Hojas y lápices
- Duración
 - 5 minutos de trabajo en equipo
 - 2 a 3 minutos de exposición por equipo
 - 2 a 3 minutos de retroalimentación por parte del instructor al equipo expositor
- Disposición del grupo
 - 3 personas mínimo por equipo
 - 5 personas máximo por equipo

Dinámica: El mundo de los cinco pesos

- Desarrollo
 1. El instructor solicita a los participantes integren equipos de trabajo.
 2. Una vez integrados, les invita a los participantes que en equipo durante 5 minutos desarrollen varias ideas de negocios, considerando que su único capital para iniciar el negocio es de 5 pesos, y carecen de recursos materiales y tecnológicos.
 3. Con el capital estipulado, deben arrancar su empresa, la cuál de inicio debe contar con materiales o insumos de trabajo, maquinaria, tecnología o instrumentos de trabajo y medios de publicidad.
 4. NO es válido solicitar créditos o dinero prestado.

Dinámica: El mundo de los cinco pesos

5. NO se cuenta con insumos, equipo, instrumentos de trabajo, etc. de manera previa al momento de empezar el negocio.
 - Pueden ser utilizados aquellos recursos que se obtienen de forma gratuita algunas veces por considerarse basura, como los envases desechables, periódico, cartón, etc. o conseguirse de manera natural como la tierra, hojas de árbol o plantas, etc.

Dinámica: El mundo de los cinco pesos

- Desarrollo

6. Una vez concluido el tiempo de la generación de la idea de negocio, el instructor invita a exponer a un representante de cada equipo, cuidando que el monto no rebase lo solicitado.
7. El instructor hará cuestionamientos al representante del equipo acerca de la idea de negocio argumentando aspectos como factibilidad, originalidad, permanencia del negocio, etc.
8. Finalmente el instructor compartirá ejemplos de negocios que con esta característica lograron ser exitosos.

Dinámica: El mundo de los cinco pesos

- Es importante el reconocimiento por parte del instructor del esfuerzo realizado.
- Asimismo es necesario motivar el emprendimiento y formalización de ideas viables que fuesen presentadas.

2.1 Por qué iniciar un negocio



- La mujer emprende por muchas razones entre las que destacan:
 - El deseo de independencia
 - La necesidad de mejorar la situación de vida
 - Obtener ingresos
 - El gusto por el ramo al que se dedicará
 - La necesidad vinculada a la pérdida de empleo, separación o muerte del cónyuge
 - Superación personal

Gina Zabludovsy Kuper, 2013, *Empresarias y Ejecutivas en México. Diagnósticos y desafíos*, Plaza y Valdés, México.

2.2 Miedo al fracaso y falta de recursos

- Para crear una cultura de la innovación, es muy importante promover en la sociedad, la idea de que el éxito rara vez llega sin antes haber tenido más de un fracaso.
- “Los emprendedores más famosos del mundo tropezaron antes de triunfar, y **el hecho de que fracase un emprendimiento no significa que fracase el emprendedor**”.

2.2 Miedo al fracaso y falta de recursos

- “El profesor Baba Shiv en su artículo dice ‘lo que es vergonzoso para este tipo de gente [emprendedoras] no es fracasar, sino quedarse sentada observando mientras las demás salen corriendo con una gran idea’.



Andrés Oppenheimer, 2014, ¡Crear o morir!, Editoria, Debate, México

2.2 Miedo al fracaso y falta de recursos

Según el estudio realizado por las investigadoras Nava y Lodoño acerca de mujeres emprendedoras, las entrevistadas daban mayor peso a la creatividad, responsabilidad, conocimiento del negocio que al recurso financiero.



¹ María Eugenia Navas Ríos y Emperatriz Lodoño Aldana publicado en Mujeres, su participación económica en la sociedad, Macías González, Gizelle; Parada Ruiz, Leticia (2013) Universidad de Guadalajara

2.3 Engendrar la idea de negocio

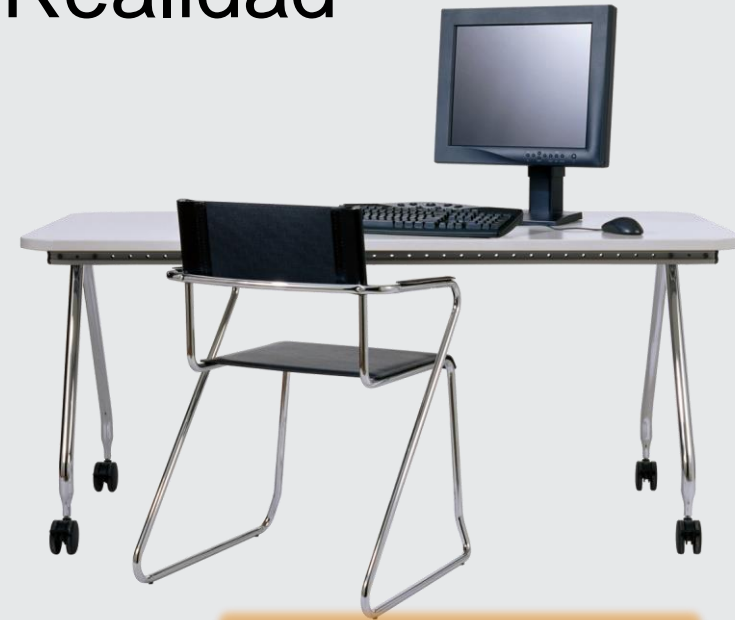
Taller de generación de negocio

Imaginación

Lluvia de ideas



Realidad



Trabajo

2.3 Engendrar la idea de negocio

Aspectos a tomar en cuenta

Reconocer necesidades no cubiertas de los posibles clientes

Identificar los nuevos productos que están pareciendo en el mercado

Buscar soluciones novedosas a las necesidades no satisfechas ya identificadas

Generar una baraja de alternativas de solución para seleccionar la más factible

Mantenerse siempre al tanto de cambios en la tecnología, necesidades de los clientes, competidores, proveedores, etc.

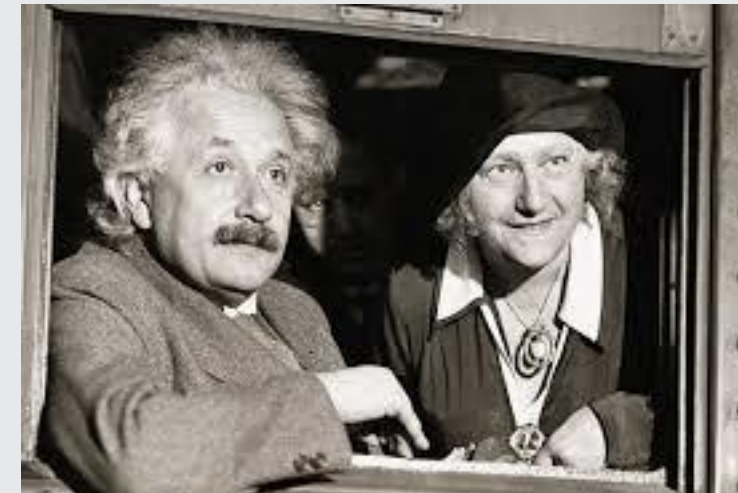
2.3 Engendrar la idea de negocio

- **Una corazonada llamada intuición**
 - La intuición es una herramienta que puede sumar certeza, conectarte con la creatividad y traer dinamismo a la empresa.
 - La intuición no se basa en tu conocimiento, tampoco tiene que ver con las emociones, es cuando te llega información que te suena lógica y sabes que es cierta.
 - Al igual que cualquier talento humano, se desarrolla poniendo tus sentidos en el tiempo presente, **“estar en el aquí y el ahora”** con una visión clara y enfocada.

2.3 Engendrar la idea de negocio

- **Creatividad**

- Las ideas de negocio no se producen por sí solas, algunos aspectos a considerar para generarlas son:
 - Rodearse de mentores, colaboradores, competidores, familia y adquirir una educación propicia.
 - Las personalidades emprendedoras tienden a estar agrupadas geográficamente.
 - Vera John-Steiner, autora de “la colaboración creativa” afirma que hay fuertes indicios de que la primera esposa de Einstein, Mileva Maric, fue una gran ayuda en sus investigaciones iniciales.



Andrés Oppenheimer, 2014, ¡Crear o morir!, Editoria, Debate, México

2.4 Buscar la oportunidad de negocio

¿Cómo buscar las oportunidades de negocio?

- No existe una receta, pero sí puede hablarse de estrategias que pueden ayudarnos a buscar oportunidades.
 - Detectar clientes insatisfechos.
 - Buscar necesidades no satisfechas.
 - Observar otros mercados.
 - Utilizar las nuevas tecnologías.
 - El surgimiento de nuevos mercados.

2.4.1 Tendencias del consumidor

- Una tendencia puede definirse como los cambios en los comportamientos, actitudes o valores en un amplio grupo de personas, aunque estos no lleguen a ser totalmente universales.
- Las 13 tendencias que hoy comienzan a definir el comportamiento de los consumidores en el mundo son:



2.4.1 Tendencias del consumidor

El verde

El bienestar

**El mito de la
juventud**

**Hombre que
se mueve**

**El culto a la
botana**

Fuera estrés

Solteros

Intensidad

Premium o VIP

**Viviendo la
experiencia**

**Hiperconecti
vidad**

Boca a boca

**Hombres y
mujeres
cambiando
de roles**

2.5 Enfocarse al cliente

- El cliente requiere:
 - Velocidad de respuesta a sus necesidades
 - Ser escuchados
 - Confianza y honestidad
 - Les resuelvan sus problemas
- Es importante tener presente que los clientes cada vez son más exigentes, no siempre leales, aunque generalmente están dispuestos a pagar cuando perciben la calidad del producto o servicio.

RESPALDO NAFINSA

**Mecanismos de apoyo para desarrollar
la competitividad empresarial**

Capítulo 3



nacional financiera
Banca de Desarrollo

3.1 Oportunidades para las mujeres de negocios

- Existen para el apoyo a la mujer de negocios diferentes programas del gobierno federal, como estatal y municipal, que pueden incluir financiamiento, capacitación o asesoría.
- También existen créditos por parte de la banca privada y redes de mujeres.



3.2 Mecanismos de apoyo para la competitividad empresarial



Capacitación
técnica y
administrativa



Asesoría
especializada



Asistencia
técnica



Desarrollo
tecnológico



Servicios de
comercialización



Registro de
patentes y
marcas



Financiamiento,
etc.

3.3 Servicios que ofrece NAFIN

- Financiamiento y garantías vía intermediarios financieros
- Capacitación empresarial
 - Cursos presenciales
 - Cursos en línea
 - Unidades móviles
- Factoraje Electrónico
 - Consulta la página: www.nafin.gob.mx
 - Teléfono 01-800-NAFINSA



RESPALDO NAFINSA

Armonizar la empresa

Capítulo 4



nacional financiera
Banca de Desarrollo

Ejercicio: El bambú japonés

- Los primeros 7 años aparentemente no sucede nada con la semilla del bambú, sin embargo, en un periodo de 6 semanas, crece más de 25 metros.
- Durante 7 años desarrolla un complejo sistema de raíces que le permite sostener el crecimiento de estos metros de altura.

Actividad

- ¿En el mundo empresarial qué enseñanza deja el desarrollo del bambú japonés?
- ¿Cuáles serían las raíces que habría que fortalecer en las empresas para que puedan crecer fuertes como hace el bambú?

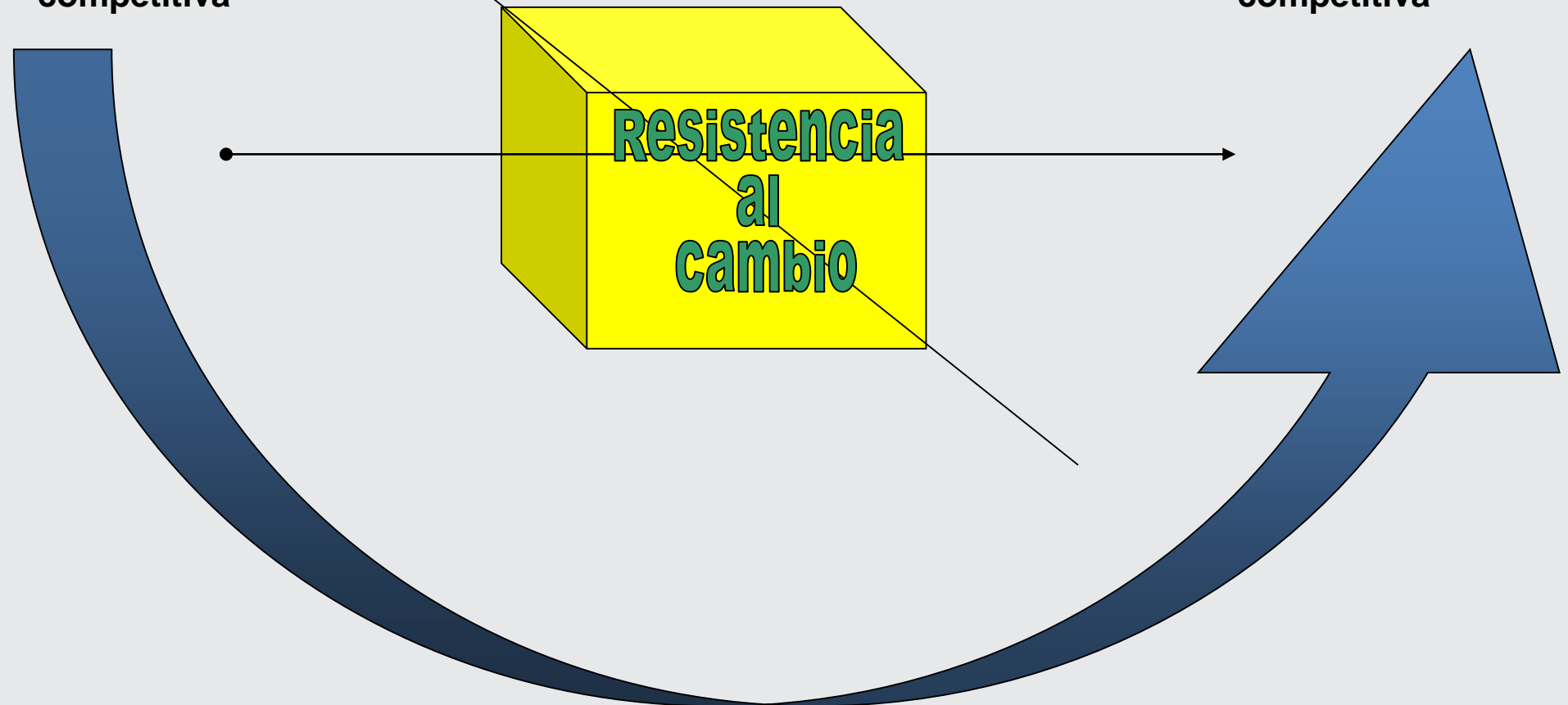
4. Armonizar la empresa

Pasado:

Empresa poco competitiva

Hoy:

Empresa altamente competitiva



4.1 Profesionalización

- Al dar la idea de poco profesional, los clientes tratan a la empresa (y a la empresaria cabeza de ella) de manera informal. Pagos fuera de tiempo, inconformidad en los precios e incluso cuentas no saldadas.
- Si quieres grandes empresas, entonces manéjate como una gran empresa.



4.1 Profesionalización

Características de una empresa formal

Registrada en el SAT

Utiliza tecnología de punta

Diseña manuales de procesos y procedimientos

Conforma equipos de expertos

Cuenta con un plan de negocios que define las características de la empresa y el valor agregado que genera

Elabora contratos tanto para sus clientes como para sus empleados

4.1 Profesionalización

Características de una empresa formal

Cuenta con una imagen corporativa

Realiza análisis de sus costos para determinar sus precios

Busca asesoría de especialistas de negocios antes de emprender una nueva idea

Busca el apoyo de Instituciones Públicas y Privadas que pueden apoyarlo en sus proyectos

Tiene registrada su marca

4.2 Más allá de la intuición

Producción

Poca o nula inversión e maquinaria

Mano de Obra poco calificada

Materiales de mala calidad

Falta de procesos de control de calidad

Mercadotecnia y Venta

Falta de estrategias competitivas

Ausencia de un plan de mercadotecnia

Falta de estrategias adecuadas de publicidad y promoción

Ausencia de programas de servicio al cliente

Inexistencia de trabajo de postventa

4.2 Más allá de la intuición

Contabilidad y Finanzas

Falta de control de inventarios

Ausencia de registro de operaciones

Desconocimiento real de sus costos y utilidades

Falta de indicadores para evaluar resultados

Participación en la economía informal

Escaso o nulo historial crediticio

Dirección

Poca o nula planeación

Inexistencia de definiciones de funciones

Falta de delegación de funciones

Falta de capacidad de negociación

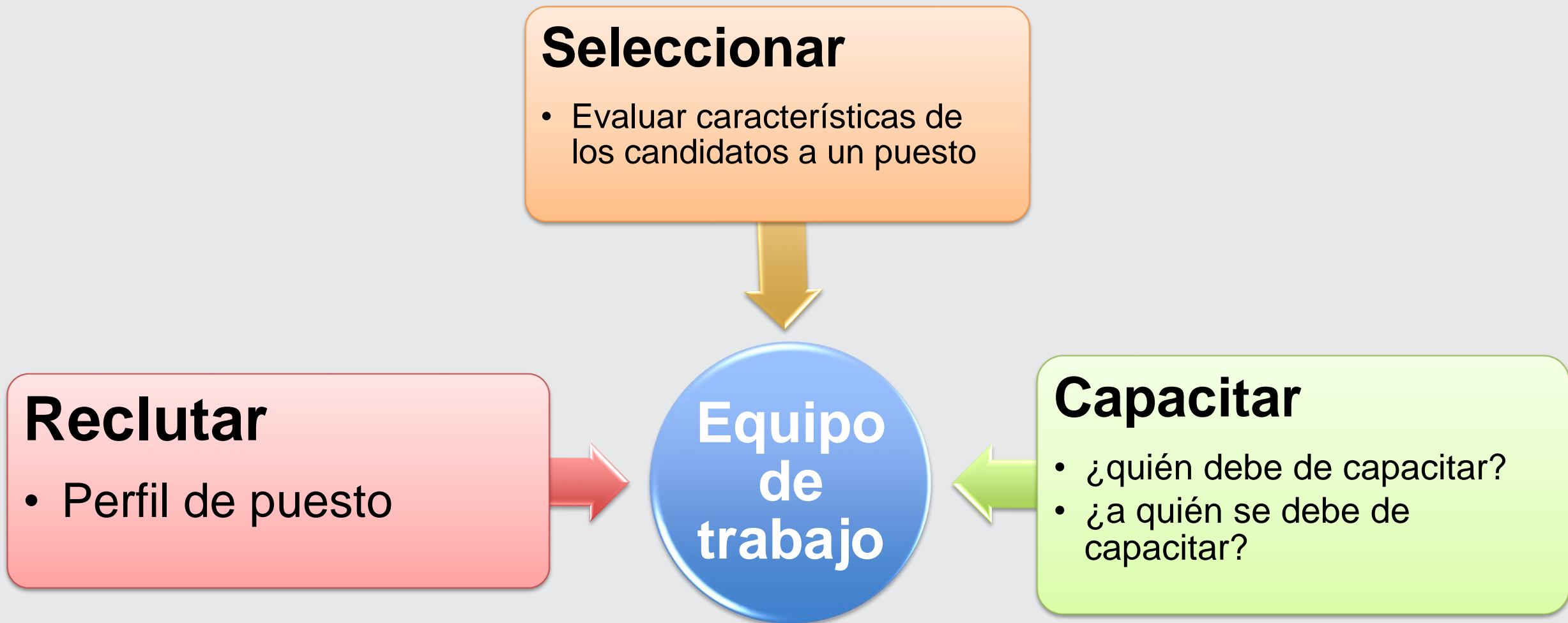
Resistencia al cambio

4.3 La importancia de integrar el equipo de trabajo

- Es conformar un grupo de personas, que aporte su trabajo, tiempo, conocimientos, creatividad y esfuerzo para que la empresa pueda alcanzar sus objetivos.



4.3.1 Conformar el equipo de trabajo



4.3.2 Capacitación del equipo de trabajo

¿Quién debe capacitar?

El dueño del negocio

El encargado del negocio

Los empleados que tienen dominio de alguna actividad

Algún capacitador externo

¿A quién se debe capacitar?

Al personal nuevo para inducirlo al negocio

A todo el personal que labora en el negocio para definir las tareas y desempeñar mejor sus labores.

RESPALDO NAFINSA

Recomendaciones

Capítulo 5



nacional financiera
Banca de Desarrollo

5.1 Mujer empresaria y familia

Comparte
responsabilidad
doméstica

Organízate
con tu
familia

Trabaja en
equipo

Utiliza servicios
que te faciliten
las actividades
domésticas



5.2 Visualizarse como empresaria





5.4 Uso de la computadora e internet

Desarrollo personal

- Mejora la autopercepción
- Confianza
- Seguridad

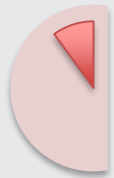


Crecimiento empresarial

- Control
- Aplicaciones
- Enlaces comerciales
- Disminución de costos



5.5 Manejo de la Agenda



actividades

Anotar



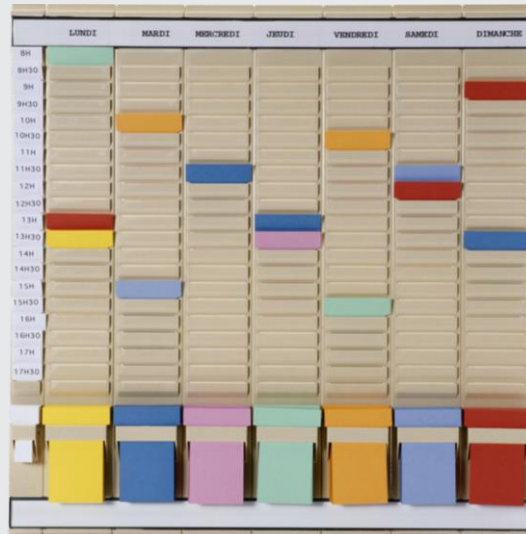
Actividades
estratégicas
importantes
urgentes

Definir



Uso del
tiempo

Revisar



Actividades
programadas

Identificar

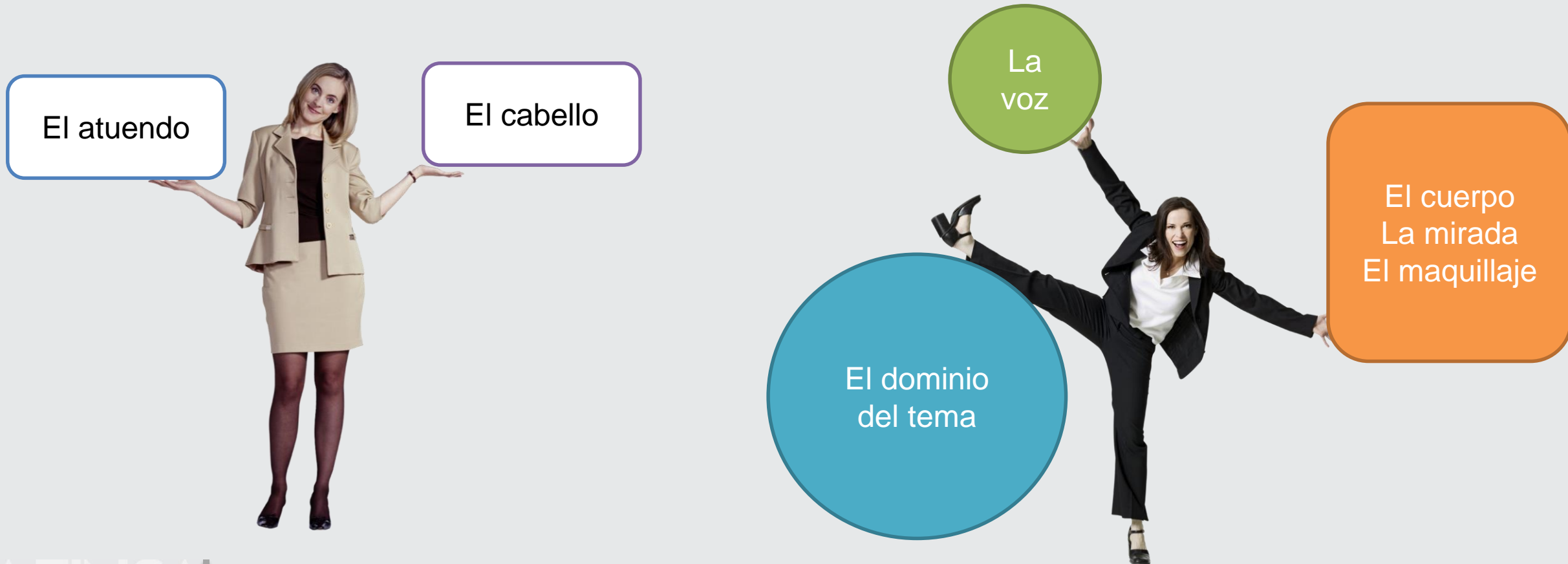


Realizar
actividades
estratégicas
e
importantes

Procurar



5.6 Tú eres la imagen de tu negocio



No gastes más
de lo que
ganas



Reinvierte
utilidades



Asígnate un
sueldo



5.7 Mujer empresaria y sus finanzas

Separa tus finanzas
del negocio de la
economía familiar



Genera un
historial
crediticio
sano



Actividad

✦ Menciona las acciones que pudieran apoyar tu desarrollo como una empresaria exitosa

RESPALDO NAFINSA

GRACIAS



nacional financiera
Banca de Desarrollo