

Historial Editorial

Recepción: 12-06-2017
Aceptación: 04-12-2017

**Importancia de la Capacitación en la
Administración de los Negocios de
Mujeres Emprendedoras**

Elizabeth Guadalupe Chong González
Universidad Politécnica del Valle de Toluca
elizagu_80@yahoo.com

Importancia de la capacitación en la administración de los negocios de mujeres emprendedoras

The importance of training in the business management of women entrepreneurs

Resumen

Este artículo muestra los beneficios que las mujeres han obtenido al capacitarse en el ámbito técnico y personal para aplicarlo en sus negocios. Por la naturaleza de los datos, el estudio es de tipo cualitativo y descriptivo. Se consideraron nueve emprendedoras que tomaron la capacitación de Iniciativa Personal y Habilidades Empresariales en Mujeres Moviendo México, en los periodos comprendidos del cuarto trimestre de 2016 al primer trimestre de 2017. Se muestra lo importante que fue la capacitación para ellas ya que ha impactado positivamente en su negocio y en su vida personal. Los cursos han permitido a las mujeres participantes en el estudio ver más allá, crear redes y concebir nuevas oportunidades para hacer crecer su negocio.

Palabras clave: capacitación, mujeres emprendedoras, negocio

Abstract

This article shows the benefits that women have obtained by getting trained in technical and personal fields and applying that knowledge to their businesses. Due to the nature of the data, the study is qualitative and descriptive. Nine entrepreneurs were considered in the study. The participants took the Personal Initiative and Business Skills Training in Women Moving Mexico, in the periods between 2016 fourth quarter and 2017 first quarter. The results suggest how important training was for the women since it has impacted their business and personal life in a positive way. The courses have allowed the participant women to envision further horizons, create networks and conceive new opportunities to make their business grow and flourish.

Key words: training, women entrepreneurs, business

1. Introducción

En México muchos estudios se han llevado a cabo en relación al emprendimiento, la gran mayoría centrados en hombres y sus empresas, pero en los últimos años se ha comenzado a analizar la presencia de las mujeres emprendedoras por la importancia que han estado obteniendo en la

actividad empresarial a nivel mundial, gracias a esta actividad hoy en día miles de mujeres pueden tener un ingreso propio y mejorar la calidad de vida tanto de sus familias como de los demás. En este estudio se identifican los beneficios específicos que las mujeres han obtenido al capacitarse, se consideraron nueve emprendedoras, que tomaron la capacitación de Iniciativa Personal y Habilidades Empresariales en Mujeres moviendo México para analizar y evaluar su experiencia, en los periodos comprendidos del cuarto trimestre de 2016 al primer trimestre de 2017.

El objetivo de este proyecto es conocer el impacto que tiene la capacitación de Mujeres Moviendo México, en aquellas emprendedoras que quieren hacer crecer su negocio o tienen una idea de negocio que les gustaría desarrollar, este impacto se ve reflejado en el impulso que les da la capacitación y el cambio que se observa tanto en el negocio como en la emprendedora, pues una mujer capacitada en áreas empresariales es más capaz de llevar su negocio al éxito que aquella mujer que no cuenta con los conocimientos básicos para manejar un negocio.

Mujeres Moviendo México es un programa fundado por: Crea Comunidades de Emprendedores Sociales A.C, el cual busca empoderar a mujeres en materia de desarrollo y cultura empresarial, para ayudarlas a desarrollar su competitividad y su productividad como motores de la economía nacional. Buscan fortalecer y dar mayor visibilidad al rol que ejerce la mujer en la economía y sociedad mexicana.

El emprendimiento es un campo emergente y en etapa de construcción por lo que atrae la atención del gobierno mexicano y de cientos de investigadores, por los grandes beneficios que aporta esta actividad, tales como la generación de empleos, innovación y por ende un desarrollo importante de la economía de los países, por lo que se ha convertido en una vía de solución de problemas de este tipo.

Se sabe que el mayor motivo por el que las MIPyMES fracasan es por esta razón, ya que justo son estos negocios los que más necesitan capacitarse, el recurso más importante en cualquier empresa lo forma el personal implicado en las actividades laborales, si tomamos en cuenta que la persona capacitada es la dueña del negocio la importancia es aún mayor, pues ella lleva la dirección del negocio, porque si la cabeza de la empresa no cuenta con las habilidades y conocimientos necesarios es posible que forme parte de las empresas que no llegan a sobrevivir más de tres años.

En México la falta de estos conocimientos hace que la mayoría de los emprendimientos fracasen en

los primeros años de vida, factor que se busca erradicar pues estos negocios tienen un gran impacto en la economía del país, además de que en la mayoría de los casos, es la única fuente de ingresos con la que las personas cuentan.

2. Emprendedor

Definir la palabra emprendedor ayuda a entender los elementos que la componen, diversos autores lo definen incorporando características como: motivación de afiliación, logro, poder (McClelland, 1961, citado por Rodríguez, 2009, p. 96), innovador, aquel que asume riesgos (Schumpeter, 1934), que obtiene con éxito sus metas, trabajador superior (Hoselitz, 1960, citado por Rodríguez, 2009). Por su parte, Jaramillo et al. (2012) denomina como emprendedores a las personas que perciben oportunidades en el mercado, valoran el riesgo y gestionan los recursos para crear una empresa. Sampedro y Camarero (2007) lo definen como una persona que tiene iniciativa y decisión para emprender un negocio o crear empresas.

Con base a estas características, se puede decir que un emprendedor es: aquel individuo que trabaja para que su idea se vea plasmada en la realidad, siendo esta persona innovadora, con habilidades de liderazgo, flexible y capaz de asumir riesgos.

3. Mujeres emprendedoras

Actualmente las mujeres son más de un tercio de las personas involucradas en la actividad emprendedora del mundo. Durante el siglo XX, las mujeres se han incorporado al trabajo, y ahora, en el siglo XXI se están convirtiendo en emprendedoras y empresarias. Sin embargo los emprendimientos de las mujeres van principalmente asociados con un origen de necesidad. Las oportunidades de empleo para las mujeres son más escasas, debido al impacto de la socialización de roles y el peso del trabajo doméstico. En este contexto, el ejercicio de una actividad independiente o la creación de una empresa- por lo general una microempresa- son con frecuencia los únicos medios de que disponen las mujeres para obtener ingresos que les permitan garantizar su subsistencia y la de sus hijos (Carosio, 2004; Sánchez y Fuentes, 2013).

Aunque para muchas microempresarias el proyecto laboral no incluye la expansión de sus actividades ni el crecimiento de sus negocios, tienen metas muy claras en cuanto a los ingresos que persiguen, por el lugar que ocupa su negocio en la sobrevivencia de sus familias. El sector

comercio resulta ampliamente preferido por los emprendimientos femeninos, porque aunque demanda una dedicación horaria importante, facilita a las mujeres la administración de su hogar y su negocio (Carosio, 2004; GEM, 2005; Amorós y Pizarro, 2006; Rodríguez y Santos, 2008). Las mujeres microempresarias se han convertido en un actor social en la actividad económica con un enorme potencial para la generación de ingresos y empleos, la superación de la pobreza y la distribución más equitativa de la riqueza. El acceso al capital, asistencia técnica, entrenamiento y consultoría para el crecimiento, son aspectos clave para el desarrollo de las empresarias.

4. Capacitación de mujeres emprendedoras

Son pocos los estudios que abordan la capacitación de los emprendedores y en lo que respecta al género femenino, es casi nulo, y si lo hacen es en relación a capacitación en aspectos técnicos de la empresa. Esta investigación pretende considerar además de la parte técnica, la parte personal. Bermúdez (2014) realizó un estudio para detectar las necesidades de capacitación de las PYMES en Costa Rica, donde encontró que tenían mucha deficiencia en materia legal, administrativa y tributaria, por lo que concluye que a pesar de que los Gobiernos han implementado programas para fortalecer el emprendimiento, estos aún no dan frutos. Otros estudios se refieren a la capacitación desde el punto de vista de la formación universitaria, donde el peso está en su proceso de formación, estructuras curriculares y su estrecha vinculación con el sector productivo, (Hernández, 2013; Alvarado y Rivera, 2011; Orozco y Chavarro, 2008). A pesar de que esta preparación es significativa y, sin duda permitirá que haya emprendedores más capacitados, se requiere ir más allá del aula e implementar estrategias que apoyen al emprendedor in situ.

Algunos estudiosos del emprendimiento femenino dejan ver que la falta de capacitación en materia de orden económico y gestión, limita su acceso al crédito, pero lo explican desde las relaciones de género, donde para los hombres es mucho más sencillo (Gómez, Armenteros, Guerrero y López, 2015; Hernández, 2010).

La importancia de contar con mujeres capacitadas en áreas empresariales, es principalmente para reducir el porcentaje de MIPyMES que fracasan por falta de cultura empresarial, pues este es el factor que más perjudica a estos negocios, pues al no tener este tipo de conocimientos, las decisiones que se toman en torno al negocio muchas veces perjudican al mismo, en lugar de beneficiarlo. En México, según datos de la Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (ENAPROCE, 2015) sólo 12.6% de las MiPyMES

imparte capacitación a su personal, de ellas, 73.7% de las empresas medianas y 55.8% de las unidades pequeñas, destinan tiempo y recursos para capacitación, en tanto que de las microempresas, sólo 11.5% capacita a su personal.

Por supuesto, antes, durante y después de iniciar un negocio, es necesario que la emprendedora tenga la formación básica necesaria para apoyar la toma de decisiones que giran en torno a la actividad empresarial de su negocio. El hecho de que la empresaria posea conocimientos básicos en finanzas, mercadotecnia, organización y producción, aspectos fiscales y legales, laborales y en ventas, es un arma importante a la hora de tomar decisiones para el beneficio de su empresa, y llevarla con firmeza para alcanzar los objetivos empresariales marcados (Gómez et al., 2015).

Debido al costo de la capacitación, y para obtener un rendimiento máximo de esta inversión, Mendoza (2005) recomienda evaluar las necesidades de capacitación, la cual permite establecer un diagnóstico de los problemas actuales y los desafíos que es necesario enfrentar. Así, una vez que se detectan las necesidades de capacitación, se pueden determinar los objetivos, éstos serán de acuerdo con los logros que se deseen en los empleados y los recursos con los cuales dispone la organización.

De acuerdo con González (2001) existen tres niveles de necesidades:

- * Necesidades de Nivel Organizacional.- Son las limitaciones o problemas generales que presenta la empresa como organización.
- * Necesidades de Nivel Ocupacional / Operacional.- Son las restricciones en conocimientos, habilidades y actitudes de un grupo de personas en determinado puesto.
- * Necesidades de Nivel Individual / Humano.- Son las diferencias particulares que presenta un trabajador con respecto a la descripción de su puesto. Con la estrategia del diagnóstico de las necesidades de capacitación, se pueden detectar varios aspectos, que en algún momento puedan ver afectado el buen funcionamiento de la organización.

Para este trabajo se consideran exclusivamente las necesidades de capacitación de nivel organizacional e individual debido a que son las que va relacionadas con la capacitación proporcionada por Mujeres Moviendo México.

La capacitación que toman las mujeres emprendedoras relacionada con Iniciativa Personal, está enfocada en herramientas suaves (soft skills) y dirigida a fortalecer habilidades no técnicas (aquellas enfocadas a la personalidad y a la inteligencia emocional) en las mujeres emprendedoras; tiene una duración de 18 horas.

Por otra parte, la capacitación en habilidades empresariales, consiste en 7 talleres de capacitación empresarial; la metodología permite que las mujeres apliquen lo aprendido directamente en sus negocios y, de esta manera, desarrollen tanto sus capacidades empresariales como de liderazgo

5. Metodología

El presente estudio es de tipo cualitativo, y presenta nueve estudios de caso de mujeres emprendedoras del municipio de Toluca, que tomaron la capacitación de Iniciativa Personal y Habilidades Empresariales en Mujeres moviendo México para analizar y evaluar su experiencia, así como el impacto que causó la capacitación en su negocio o idea de negocio.

Las mujeres fueron elegidas teniendo como particularidad que hayan asistido al 100 por ciento de la capacitación, en los periodos comprendidos del cuarto trimestre de 2016 al primer trimestre de 2017, debido a que eran las bases de datos más actualizadas y que contenían la información completa.

De la base de datos con la que se contó, 39 mujeres cumplían con las características requeridas, se trató de contactar a las 39 y al final sólo 9 concedieron la entrevista.

Se tuvo acceso a los resultados del diagnóstico que se les aplicó al inicio del curso y se complementó con los resultados de la entrevista, lo cual permitió ver el antes y después de la capacitación para analizar su impacto. La entrevista era semiestructurada y los temas que se abordaron fueron en relación a cómo había cambiado su negocio o idea de negocio a partir de la capacitación tomada en temas relacionados a los 7 módulos y al curso de iniciativa personal que les fueron impartidos.

6. Resultados

A continuación se muestran los resultados de las entrevistas aplicadas a las nueve mujeres que tomaron los cursos de capacitación en Mujeres Moviendo México, como antecedente se analiza el

diagnóstico que se les aplicó antes de ser capacitadas.

Aspectos sociodemográficos

La mayoría de las entrevistadas tiene un nivel escolar alto, tienen mayores responsabilidades puesto que todas ellas casadas y su promedio de edad es de 46 años, el ingreso de sus hogares oscila entre \$3,000 y \$8,000 mensuales.

Tabla 1. Diagnóstico persona 1

Idea de negocio
Experiencia y preparación: tiene conocimientos nulos acerca de administrar un negocio: llevar contabilidad, calcular precios, costos, ganancias, identificación de proveedores y clientes, segmentación de mercado, aspectos legales y fiscales. Su situación laboral en ese momento: ama de casa.
Financiamiento: la emprendedora tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio, el capital que ella considera necesario es de 50 a 100 mil pesos. Y este dinero lo invertiría en compra de maquinaria, equipo y otros bienes de capital, así como para comprar materia prima, pagar servicios y sueldos.
Características del negocio: mencionó que la razón por la que quiere abrir un negocio es: <i>ōl porque deseo ser independiente y necesito de un trabajo donde tenga tiempo y libertad para cuidar y hacerme cargo de mis hijos y otro familiarí ō</i>
Iniciativa Personal: (su diagnóstico no contenía ese apartado)

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

La emprendedora entró a Mujeres Moviendo México, como socia, en esta sociedad ella sólo producía, le entregaba a su socia el producto y ella se encargaba de venderlo, la persona 1 no percibía ganancias de las ventas de sus productos, por lo que cuando entró al programa tomó la decisión de independizarse. Hoy ya es una empresaria por su cuenta, su avance fue significativo ya que tomó la decisión más importante, creó su logotipo, se dio a conocer en redes sociales, por lo que su mercado creció, además de que ella misma amplió su gama de productos.

Tabla 2. Diagnóstico persona 2

Idea de negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio: llevar contabilidad, calcular precios, costos, ganancias, identificación de proveedores y clientes, segmentación de mercado, aspectos legales y fiscales, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio, determinar dónde vender su producto o servicio, resolver problemas con clientes o proveedores, tramitar un crédito.</p> <p>Su situación laboral en ese momento: trabaja por cuenta propia.</p>
<p>Financiamiento: la emprendedora no tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio.</p>
<p>Características del negocio: la razón por la que quiere abrir un negocio es porque desea ser independiente y necesita de un trabajo donde tenga tiempo y libertad para cuidar y hacerse cargo de sus hijos.</p>
<p>Iniciativa Personal: la emprendedora se siente muy competente para administrar un negocio, así como en lo relacionado con negociar con otras personas, se considera una buena tomadora de decisiones.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

En el caso de esta emprendedora, ella llegó al programa con dos ideas de negocio, de las cuales no sabía cuál quería desarrollar, una eran manualidades y la otra eran salsas, con el tiempo la señora se decidió por las salsas, comenzó a trabajar sobre los distintos sabores que ella elabora y buscó más recetas.

La persona 2, al día de hoy está trabajando en su logotipo y en las etiquetas de sus principales salsas, todo esto de manera gratuita ya que en Mujeres Moviendo México se tiene a una persona que está haciendo su servicio social de diseño gráfico, por lo que algunas mujeres acceden a este servicio, otro factor a destacar de la persona 2, es que se le vinculó con una incubadora la cual la está ayudando en la convocatoria 2.3 del INADEM, para obtener el recurso y poder hacer crecer su negocio, por lo que también ya se dio de alta en Hacienda.

Tabla 3. Diagnóstico persona 3

Negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio: calcular precios, identificación de proveedores y clientes, segmentación de mercado, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio, determinar dónde vender su producto o servicio, resolver problemas con clientes o proveedores y su conocimiento es nulo en áreas como: contabilidad, calcular costos y ganancias, segmentación de mercado, aspectos legales y fiscales y tramitar un crédito.</p> <p>Su situación laboral en ese momento: trabaja por cuenta propia.</p>
<p>Financiamiento: la emprendedora tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio, el capital que ella considera necesario es de 100- 500 mil pesos. Y este dinero lo invertiría en compra de maquinaria, equipo, otros bienes de capital y pagar el registro de una marca, estudio de mercado o plan de negocio.</p>
<p>Características del negocio: la razón por la que abrió un negocio es porque desea ser independiente, mejorar sus ingresos y a la vez complementar el ingreso familiar.</p> <p>En su negocio hay otros trabajadores o socios involucrados, de estos; 4 son trabajadores que reciben un pago por su trabajo y un socio.</p> <p>La empresaria establece el precio de sus productos, en relación a su competencia, agrega una cuota o porcentaje del costo, toma los precios oficiales de sus proveedores, también acepta regateo y dependiendo del cliente fija sus precios; y lleva la contabilidad de su negocio tomando únicamente apuntes personales, pues no sabe contabilizar sus ganancias de forma efectiva, además el dinero del negocio y el de su familia están mezclados, por lo que no se controlan entradas ni salidas.</p> <p>La empresa no está formalizada por lo que no cuenta con ninguno de los siguientes registros: RFC, IMSS, Cámara Empresarial, Sistema de Información Empresarial Mexicano, registro de marca, permisos de la COFEPRIS, registro NOM, código de barras de su propia creación.</p>
<p>Iniciativa Personal: la emprendedora menciona que cuando se fija una meta, toma acciones para cumplirla, busca nuevas ideas y le gusta tomar decisiones y acciones en su empresa.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

En el caso de la persona 3, se pudo observar que los cambios más significativos que tuvo se

enfocan en una cultura financiera más organizada, ya que acaba de rentar otro local además del que ya tenía con la pastelería, pues se dio cuenta que en el lugar donde vive no había un negocio de pizzas, lo que indica que está comenzando a identificar nuevos mercados y que su buen manejo de las finanzas le permiten pagar la renta de otro local y mejorar el que ya tenía. Otro aspecto significativo es que ya se dio de alta en Hacienda.

Tabla 4. Diagnóstico persona 4

Negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio: identificación de proveedores y clientes, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio y resolver problemas con clientes o proveedores, pero su conocimiento es nulo en áreas como: llevar contabilidad, calcular costos, precios y ganancias, segmentación de mercado, aspectos legales y fiscales y tramitar un crédito.</p> <p>Su situación laboral en ese momento: pensionada con intenciones de hacer crecer su negocio.</p>
<p>Financiamiento: la emprendedora no tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio.</p>
<p>Características del negocio: la razón por la que abrió un negocio es porque desea complementar el ingreso familiar.</p> <p>En su negocio hay otros trabajadores o socios involucrados, de estos, existe un socio o dueño y una persona que ayuda en el negocio sin recibir un pago.</p> <p>La empresaria establece el precio de sus productos, únicamente agregando una cuota o porcentaje del costo; y lleva la contabilidad de su negocio tomando únicamente apuntes personales, menciona que tiene conocimiento de cómo contabilizar sus ganancias de forma efectiva.</p> <p>La emprendedora sí separa el dinero del negocio del de la familia y lo invierte en el negocio conforme a sus necesidades de crecimiento. Es socia del negocio y cuenta con menos del 50% de participación del negocio. La empresa no está formalizada por lo que no cuenta con ninguno de los siguientes registros: RFC, IMSS, Cámara Empresarial, Sistema de Información Empresarial Mexicano, registro de marca, permisos de la COFEPRIS, registro NOM, código de barras de su propia creación.</p>

Iniciativa Personal: en actividades relacionadas al negocio la emprendedora se siente segura en un 60% en situaciones tales como: mantener una buena perspectiva general de los asuntos financieros, ser competente para administrar bien su negocio y escribir un plan de negocios, en lo relacionado con negociar con otras personas la emprendedora se siente segura en un 80%.

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

Esta emprendedora es socia con su hermana, entraron a Mujeres Moviendo México, con un negocio de paletas de chocolates, a raíz de las capacitaciones deciden cambiar el nombre de su negocio, ellas a diferencia de la mayoría, buscaron los colores que llevaría su logo, además de identificar nuevos mercados ya que están empezando a realizar mesas de dulces y cubrir eventos, la capacitación en costos les ayudó en gran medida pues no tenían los correctos, además están creando las etiquetas de sus productos, en el área de mercadotecnia están buscando posicionarse en redes sociales y así llegar a más clientes.

Tabla 5. Diagnóstico persona 5

Negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio: calcula precios y ganancias, identifica y resuelve problemas con clientes o proveedores, por otra parte, su conocimiento es nulo en áreas como: llevar contabilidad, calcular costos, segmentación de mercado, aspectos legales y fiscales, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio y tramitar un crédito.</p> <p>Su situación laboral en ese momento: es auto empleada, trabaja en su propio negocio.</p>
<p>Financiamiento: la emprendedora tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio, el capital que ella considera necesario es de 50- 100 mil pesos. Y este dinero lo invertiría en comprar maquinaria, equipo y otros bienes de capital, así como pagar el registro de una marca, estudio de mercado o plan de negocio.</p>
<p>Características del negocio: la razón por la que abrió un negocio es porque lo heredó de un familiar y lo maneja por tradición, además de que le gusta lo que hace. En su negocio hay tres trabajadores, dos reciben pago y uno no.</p> <p>La empresaria establece el precio de sus productos, al agrega una cuota o porcentaje del costo; y no sabe llevar la contabilidad de su negocio, la frecuencia con la que compra insumos es cada semana, y no sabe</p>

cuánto gasta en la compra de su materia prima, pues no realiza cuentas y tampoco sabe contabilizar sus ganancias.
Iniciativa Personal: la emprendedora menciona que no conoce sus fortalezas y los puntos a mejorar en relación a su competencia, le gusta tomar decisiones sin pensar en las consecuencias que éstas pudieran traer a su negocio.

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

De los impactos más significativos que tuvieron las capacitaciones en la persona 5, se rescata que actualmente está creando su logo, mejoró sus procesos productivos, antes solo vendía a amigos y conocidos y ahora está expandiendo su mercado al dejar su producto en tiendas y papelerías, en las áreas financieras mejoró notablemente, y está buscando un apoyo por parte del gobierno para potenciar su negocio.

Tabla 6. Diagnóstico persona 6

Negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio: identificación de proveedores y clientes, segmentación de mercado, determinar donde vender su producto, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio, tramitar un crédito y resolver problemas con clientes o proveedores, pero su conocimiento es nulo en áreas como: llevar contabilidad, calcular precios, costos y ganancias y aspectos legales y fiscales.</p> <p>Su situación laboral en ese momento: es auto empleada, trabaja en su propio negocio.</p>
<p>Financiamiento: la emprendedora tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio, el capital que ella considera necesario es de 50- 100 mil pesos. Y este dinero lo invertiría en comprar maquinaria, equipo y otros bienes de capital, pagar el registro de una marca, estudio de mercado o plan de negocio.</p>
<p>Características del negocio: la razón por la que abrió un negocio es porque necesitaba un trabajo con el cual tuviera tiempo y libertad para hacerse cargo de cuidar a sus hijos y otros familiares. En su negocio solo hay una persona que ayuda sin recibir un pago.</p> <p>La empresaria establece el precio de sus productos, dependiendo el cliente además de que agrega una cuota o porcentaje del costo y no sabe llevar la contabilidad de su negocio por lo que no realiza cuentas,</p>

la frecuencia con la que compra insumos es cada 2 semanas, y gasta \$200 en la compra de su materia prima.

La emprendedora nunca revisa el desempeño financiero de su negocio para conocer las áreas en las que puede mejorar, tampoco revisa las metas que se fija, en relación al dinero de su familia y del negocio ambos están mezclados, por lo que no se controla el dinero que entra y sale de la familia o el negocio.

La empresa no está formalizada por lo que le hacen faltan los siguientes registros: RFC, IMSS, Cámara Empresarial, Sistema de Información Empresarial Mexicano, registro de marca, permisos de la COFEPRIS, registro NOM, código de barras de su propia creación.

Iniciativa Personal: la emprendedora se siente segura en aspectos como: negociar bien con otras personas, mantener una buena perspectiva general de los asuntos financieros, ser competente para administrar bien su negocio, y para elaborar un plan de negocios.

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

Ella llegó con negocio de artesanías, decidió con la capacitación que cambiaría el nombre de la empresa, y terminó definiendo el propósito que busca con su empresa, pues quiere rescatar las artesanías mexicanas, ella comenzó a vender en Ay Dolores un restaurante, pues ahí le permitieron llevar sus artesanías. Gracias a las capacitaciones generó una alianza con otra de las emprendedoras, y sus ventas comenzaron a incrementarse; ahora está buscando nuevos mercados, ella quiere que su empresa sea socialmente responsable, por lo que contratará a personas con discapacidades para que le ayuden en la producción de sus artesanías.

Tabla 7. Diagnóstico persona 7

Negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio, llevar contabilidad, calcular precios, ganancias, identificación de proveedores y clientes, segmentación de mercado, determinar dónde vender su producto o servicio, desarrollo de ideas, estrategias para su negocio y resolver problemas con clientes o proveedores, sin embargo su conocimiento es nulo en áreas como: calcular costos, aspectos legales, fiscales y tramitar un crédito.</p> <p>Su situación laboral en ese momento: es auto empleada, trabaja en su propio negocio.</p>

<p>Financiamiento: la emprendedora tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio, el capital que ella considera necesario es de 50- 100 mil pesos. Y este dinero lo invertiría en comprar maquinaria, equipo y otros bienes de capital, así como para comprar materiales para elaborar sus productos, pagar servicios, sueldos, pagar el registro de una marca, estudio de mercado o plan de negocio.</p>
<p>Características del negocio: la razón por la que abrió un negocio es porque desea ser independiente.</p> <p>En su negocio hay otros dos socios o dueños, y dos personas que le ayudan sin recibir paga.</p> <p>La empresaria establece el precio de sus productos, al agrega una cuota o porcentaje del costo; y sólo toma apuntes personales para después entregárselos a un contador, sí sabe llevar la contabilidad de su negocio, la frecuencia con la que compra insumos es cada semana, y gasta un aproximado de \$1,500 en la compra de su materia prima.</p>
<p>Iniciativa Personal: la emprendedora se siente segura en negociar bien con otras personas, en mantener una buena perspectiva general de los asuntos financieros, competente para administrar bien su negocio y para escribir un plan de negocios.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

Ella tiene una sociedad con su familia, en la cual se dedican a la fusión de comida (mexicana, venezolana y colombiana), se da cuenta que a pesar de estar en el giro alimenticio su producto es innovador, con las capacitaciones descubrió cómo ampliar su canal de distribución, además en el área de costos, mejoraron sus colocar sus productos en otros establecimientos, además que las estrategias de venta le ayudaron de manera particular pues ahora ya sabe cómo presentarse ante clientes o proveedores.

Tabla 8. Diagnóstico persona 8

Idea de negocio
<p>Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio en aspectos legales, fiscales y tramitar un crédito, pero tiene conocimiento nulo en llevar contabilidad, calcular precios, costos, ganancias, identificación de proveedores, clientes, segmentación de mercado, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio, determinar dónde vender su producto o servicio, resolver</p>

problemas con clientes y proveedores.
Su situación laboral en ese momento: ama de casa.
Financiamiento: la emprendedora no tiene interés en conseguir un préstamo para crear su negocio.
Características del negocio: la razón por la que quiere abrir un negocio es porque necesita de un trabajo en el cual tenga tiempo y libertad para hacerse cargo de cuidar a sus hijos.
Iniciativa Personal: la emprendedora se siente competente para administrar un negocio y para elaborar un plan de negocios.

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

Esta emprendedora tal vez sea el mejor caso de éxito de la capacitación, ya que ella tomó las capacitaciones sin negocio y sin idea de negocio, con el tiempo fue aterrizando sus ideas, pero ninguna logró convencerla hasta que recordó que su esposo sabía elaborar toritos (licor veracruzano), por lo que de ahí iniciaron su producción y se puso a vender inmediatamente, también creó su logo (ella sola, sin ayuda de diseñadores gráficos), le dio color y le puso a su negocio “Zoytorito”, ella ya mandó a imprimir tarjetas de presentación, tiene pensado darse de alta en Hacienda, pero primero quiere despegar el negocio. Ella aprovechó toda la capacitación.

Tabla 9. Diagnóstico persona 9

Negocio
Experiencia y preparación: tiene conocimientos significativos para administrar un negocio, identificar proveedores, clientes, determinar donde vender un producto, desarrollo de ideas y estrategias para su negocio y resolver problemas con clientes o proveedores, por otra parte, su conocimiento es nulo en contabilidad, calcular costos, precios, ganancias, segmentación de mercado, aspectos legales, fiscales, y tramitar un crédito.
Su situación laboral en ese momento: es auto empleada, trabaja en su propio negocio.
Financiamiento: la emprendedora tiene interés en conseguir un préstamo para hacer crecer su negocio, el capital que ella considera necesario es de 100- 500 mil pesos. Y este dinero lo invertiría en comprar maquinaria, equipo y otros bienes de capital, así como materia prima, pagar servicios, sueldos, el registro de una marca y estudio de mercado o plan de negocio.
Características del negocio: la razón por la que abrió un negocio es para mejorar sus ingresos. En su

negocio no hay más trabajadores. La empresaria no sabe contabilizar sus ganancias, determinar ingresos y costos. No respondió la frecuencia con la que compra insumos y tampoco sabe cuánto gasta en la compra de los mismos.

La emprendedora revisa el desempeño financiero de su negocio al menos una vez al año para conocer las áreas en las que puede mejorar y revisa las metas que se fija varias veces al año, separa el dinero del negocio con el de la familia y se invierte dinero en el negocio conforme a sus necesidades de crecimiento.

La empresa no está formalizada y le hacen faltan los siguientes registros: RFC, IMSS, Cámara Empresarial, Sistema de Información Empresarial Mexicano, registro de marca, permisos de la COFEPRIS, registro NOM, código de barras de su propia creación.

Iniciativa Personal: la emprendedora se siente competente para administrar bien su negocio y para elaborar un plan de negocios.

Fuente: Elaboración propia con base en resultados del diagnóstico

Resultados de la capacitación

La persona 9, al entrar a Mujeres Moviendo México de las primeras acciones que tomó para su empresa fue cambiarle el nombre a su negocio, otra de las acciones fue que amplió su mercado, pues antes solo le vendía a amigos y conocidos, también identificó lugares donde puede posicionar su producto pues ella se enfoca a personas que son intolerantes al gluten, por lo que es un mercado en expansión y muy poco conocido.

7. Conclusiones y recomendaciones

Este estudio muestra el caso de nueve mujeres emprendedoras, tres comenzaron con una idea de negocio y seis con negocio, la mayoría de ellas no tenía los conocimientos empresariales que les ayudara a potenciarlo, lo que hace que el negocio no se desarrolle correctamente a pesar de que algunas de ellas ya contaban con un negocio. Al no tener educación empresarial, la administración y las finanzas de sus negocios no son óptimas, lo que lleva que sus ingresos no sean claros, pues tampoco saben identificarlos ni separarlos del hogar, toda esa falta de información hace que el negocio no prospere pues a pesar de que este sea redituable, si no invierten en él de una manera correcta y dejan de gastar el dinero en asuntos de familia, el negocio a un corto plazo podría verse en la necesidad de cerrar, que es lo que lo que les pasa a la mayoría de las MIPyMES.

Es por esto la importancia de que las emprendedoras se capaciten, para que sus negocios no mueran con el paso del tiempo, al contrario crezcan y generen más empleos e ingresos, una educación empresarial es lo que hace que un negocio sea exitoso, no depende de si es innovador o no, sino de los conocimientos que la emprendedora tenga para llevar su negocio a otros niveles. Se seleccionaron a estas nueve mujeres pues ellas representan un caso de éxito para Mujeres Moviendo México, debido a sus significativos resultados después de haber tomado la capacitación.

Este proyecto ha permitido identificar lo importante que fue la capacitación para estas nueve mujeres, ya que ha impactado en su negocio de manera positiva, debido a que la mayoría de ellas tenía problemas para manejar los aspectos financieros, de organización, legales y de ventas. Por lo que mencionaron estas nueve mujeres, los cursos les han permitido ver más allá, crear redes y nuevas oportunidades para hacer crecer su negocio. Por otro lado, el curso de iniciativa personal les ha dado mayor seguridad y confianza al emprender, por lo que no sólo se debe capacitar en aspectos relacionados a la correcta administración de la empresa, sino debe ser una capacitación integral que aborde aspectos relacionados a la motivación de la persona quien definitivamente es el motor para desarrollar el negocio.

Finalmente se recomienda que en las políticas de los gobiernos, en aspectos relativos a potenciar el emprendimiento, incorporen la capacitación como un eje central, debido a que muchas veces sólo se preocupan por apoyar en la parte financiera y dejan de lado algo primordial: la capacitación, tanto en aspectos de administración del negocio como motivacionales, lo cual permitirá que con confianza y conocimiento la emprendedora pueda identificar el inmenso mundo de oportunidades que tiene, con la finalidad de que fortalezca su negocio y que no sólo lo vea como un apoyo más para el ingreso familiar, sino que se visualice como un actor social generador de empleos en beneficio del país y de la sociedad.

8. Discusión

Con este trabajo se muestra lo importante que es la capacitación para las mujeres emprendedoras, tanto en el aspecto emocional como técnico, no se pueden generalizar los resultados por ser un estudio de tipo no probabilístico; no obstante, estos permiten dar un panorama de cuáles son realmente sus necesidades y comparar los resultados con los datos estadísticos existentes. En México, se tiene un problema con los pequeños negocios, a pesar de los grandes esfuerzos que hace el gobierno por crear ferias de emprendedores, redes de emprendedores, apoyo en

financiamiento, estas empresas fracasan los primeros años de vida. Este trabajo evidencia la falta de acompañamiento de las instancias creadas para apoyar a los emprendedores. A las instituciones les queda mucho por hacer, no son suficientes sus estrategias, deben busca erradicar que las empresas fracasen, deben preocuparse por el recurso humano, no sólo por el recurso económico.

El programa Mujeres Moviendo México apoya a las emprendedoras capacitándolas, sin embargo su universo de mujeres atendidas es muy reducido. Aún queda mucho por hacer, faltan instituciones que apoyen de igual manera a los hombres y que traten de llegar a más emprendedores. Los programas creados por el gobierno deben de ir a un nivel más alto para que esto realmente funcione debe hacer un seguimiento y acompañamiento con el emprendedor hasta que logre consolidar su negocio, ofreciéndole de manera oportuna las herramientas humanas y técnicas que necesita su negocio.

Referencias

Alvarado, O. y Rivera, W. (2011). Universidad y Emprendimiento, aportes para la formación de profesionales emprendedores. *Cuadernos de Administración*, 27(45), 61-74.

Amorós, J. E. y Pizarro, O. (2006). Mujeres y dinámica emprendedora: un estudio exploratorio. *Revista Universidad y Empresa*, 5(11), 15-32.

Bermúdez, L. A. (2014). Necesidades de Capacitación de las PYMES del Cantón de Bagaces. *Revista Reflexiones*, 93(2), 11-21.

Carosio, A. (2004). Las mujeres y la opción emprendedora. Consideraciones sobre la gestión, *Revista Venezolana de Estudios de la Mujer*, 9(23), 79-112.

ENAPROCE. (2015). *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas*. INEGI.

Gómez, E., Armenteros M. C., Guerrero L. y López S. (2015). Relación entre el perfil de las mujeres emprendedoras y el acceso a los microcréditos: un análisis en microempresas de Saltillo Coahuila. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 8(2), 67-81.

Gómez, E., Armenteros, M. C., Guerrero, L. y López, S. (2015). Relación entre el perfil de las

mujeres emprendedoras y el acceso a los microcréditos: un análisis en microempresas de Saltillo Coahuila. *Revista Internacional Administración y Finanzas*, 8(2), 67-81.

González-Cornejo, A. (2001). *Cómo Diagnosticar Necesidades de Capacitación*. Editorial PCA.

Handy, C. (1986). *El Futuro del Trabajo Humano*. Barcelona: Editorial Ariel.

Hernández, E. (2010). Nuevas tendencias en el mundo empresarial: la participación de las mujeres. *Revista de Estudios de Género. La ventana*, 4(32), 52-80.

Hernández, J. (2013). La educación empresarial para el emprendedor cultural. *Forum Empresarial*, 18(2), 73-97.

Jaramillo, J. L., Escobedo J.S., Morales Jiménez, J. y Ramos, J. G. (2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México. *Revista Entramado*, 8(1), 44-57.

Mendoza, A. (2005). *Manual para Determinar Necesidades de Capacitación y Desarrollo*. México. Ed: Trillas.

Orozco, L. A. y Chavarro, D. A. (2008). Universidad y Emprendimiento. *Revista Hallazgos*, (10), 65-97.

Rodríguez, A. (2009). Nuevas Perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. *Pensamiento y Gestión*, 26, 94-119.

Rodríguez, M. J. y Santos, F. J. (2008). La actividad emprendedora de las mujeres y el proceso de creación de empresas. *Revista el Papel de los Emprendedores en la Economía*, 841, 117-132.

Sampedro R. y Camarero, L. (2007). Mujeres empresarias en la España rural el sujeto pendiente del desarrollo. *Revista Internacional de Sociología*, 65(48), 121-146.

Sánchez, S.M. y Fuentes, F. (2013). Mujer y Emprendimiento: Un análisis en el contexto universitario español. *Revista de Ciencias Sociales*, 19(1), 140-153.

Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Ma, Harvard University Press.