

# Obstáculos para lograr el emprendimiento femenino de alto impacto en México.

Clave Registro: CIN2018A30167

Preparatoria Ángela Segovia de Serrano.

Autor:

Vega Limón Fátima

Asesor(es):

Lic. Martha Elena Violante de Santos

M. en C. Luis Martín Lara Melo.

Área de Conocimiento:

Ciencias Sociales.

Disciplina:

Sociología.

Tipo de Investigación:

De Campo.

Lugar y Fecha:

San Pedro Barrientos, Tlalnepantla, Estado De México.

Febrero 2018.

## Índice

Resumen ejecutivo.....	3
------------------------	---

Resumen.....4

Summary.....5

Introducción.....6

Fundamentación Teórica.....7

Metodología.....10

Resultados.....11

Conclusiones.....15

Aparato Crítico.....17

## Resumen ejecutivo

*“Son las mujeres las que representan aproximadamente dos terceras partes de la población analfabeta del mundo, y, a menudo, no pueden administrar o ser propietarias de la tierra en la que trabajan. Son disparidades que limitan no sólo las vidas de las mujeres, si no el potencial del mundo en desarrollo.”* -Leticia Gasca (Co-founder de FuckUpNight y Directora Ejecutiva en Failure Institute)

Los retos que enfrenta una mujer emprendedora no son distintos a los que se enfrentan los hombres, sus circunstancias y motivaciones lo son, con esto surge el planteamiento del problema: ¿Por qué la mujer mexicana no tiene un alto impacto al emprender? Con el objetivo de “Conocer cuáles son los obstáculos que atraviesa una mujer al desarrollar un negocio y dar algunas alternativas para lidiar con ellos.”

Para el desarrollo y consolidación existen programas gubernamentales específicos, y organismos privados como la plataforma de capacitación, empoderamiento y aceleración Victoria147 enfocada en impulsar mujeres emprendedoras, que durante una entrevista se comentaba la misión de esta plataforma “Redefinir el concepto de la mujer actual” más que un acceso a financiamiento, la falta de capacitación, falta de red de apoyo y falta de mentalidad financiera el obstáculo más grande al que se enfrenta una mujer es el miedo al fracaso y que no la tomen en serio. La mujer ha sido educada con una visión en lo que el mundo propio es la familia por lo que busca compatibilidad entre el trabajo y la familia; Gwendolyne Negrete (Fundadora & CEO de Mujeres Jefas de Familia) comentaba en una entrevista, que la principal motivación para estas mujeres es salir adelante y no heredar carencias a los hijos, su emprendimiento es por necesidad para incrementar el ingreso de la familia a través de distintas formas de emprender. La necesidad impulsa a muchas mujeres a sacar adelante pequeños negocios, se necesita de esfuerzo, dedicación, lidiar con el miedo a sentirse rechazadas, con la dependencia para hacer las cosas, el ser mamá, empresaria, líder y mujer.

Se requieren casos de éxito que impulsen a las mujeres al romper con ese miedo que no las deja desarrollarse dentro del ecosistema de emprendimiento, el miedo no es malo, pero no puede ser el acompañante eterno de tu vida.

La falta de credibilidad a un proyecto realizado por mujeres limita su acceso a servicios financieros, aunque la mayoría de los emprendedores inician con ahorros o una inversión “3F” (*family, friends & fools*) al crecer se presenta gran falta de apoyo y el capital inversionista va aumentando.

Para alcanzar el alto impacto en el emprendimiento y lidiar con los obstáculos a los que nos enfrentamos como emprendedoras se debe de fomentar el espíritu de colaboración y perder el miedo a vincularnos con sectores relacionados al sexo masculino. Aprender a utilizar nuestras virtudes para que las emociones de emprender no nos dominen y estar dispuestas a pasar por momentos difíciles o incómodos confiando en nosotras para dar el siguiente paso.

## **Resumen**

Las mujeres son emprendedoras por naturaleza, actualmente nos encontramos en un país donde la situación es la que nos obliga emprender, principalmente para incrementar el ingreso de la familia a través de distintas formas de emprender. Las mujeres suelen convertir sus actividades hogareñas en una herramienta de generación de ingresos, otra forma de emprender es recurrir a los negocios colaterales, estos son soportados y alentados por modelos de negocios y emprenden como distribuidoras o vendedoras independientes, aprovechando su red de contactos, basada por lo general en familiares, amigos o vecinos.

Durante el emprendimiento se van presentando distintos obstáculos que limitan el crecimiento y la consolidación del emprendimiento, obstáculos como financiamiento, la falta de apoyo y escasez de mentalidad financiera que impiden crecer como empresa y como persona.

Actualmente en México, las empresas que pueden ser consideradas scale-ups solo representan el 6% de las compañías, pues muchas se quedan atascadas en alguna etapa del proceso de crecimiento.

En 2017, 163 millones de mujeres en 74 economías han tomado la iniciativa de iniciar negocios en todo el mundo. México fue una de las cuatro economías examinadas y la única en América Latina en las que la participación de las mujeres es más alta que la de

los hombres. México es una gran opción de demostrar el valor que tiene un liderazgo más diverso.

Esta investigación está enfocada a la búsqueda de soluciones a los obstáculos surgidos en el emprendimiento y averiguar cuáles son estos limitantes que no permiten llegar al alto impacto.

## **Summary**

Women are enterprising for nature, Nowadays we are in a country where the situation is the one that forces us to undertake, principally to increase the revenue of the family across different ways of undertaking. They are in the habit of turning his home loving activities into money tool generation tool of income, another way of undertaking is to resort to the collateral business, these business are supported and encouraged by business models such as distributors or independent saleswomen, taking advantage of his network of contacts, based generally on relatives, friends or neighbors.

During the entrepreneurship they are presenting different obstacles that limit the growth and the consolidation of the entrepreneurship, obstacles as financing, the lack of support and shortage of financial mentality that prevent from growing as company and as a person.

Nowadays in Mexico, the companies that can be considered scale-ups alone represent 6% of the companies, since many remain clogged in some stage of the process of growth.

In 2017, 163 million women in 74 economies have taken the initiative to start business in the whole world. Mexico was one of four examined economies and the only one in Latin America who the women participation is higher than men. Mexico is a great option in order to demonstrate the value has a more diverse leadership.

This research is focused on looking for solutions on the obstacles arise in the entrepreneurship and find which are these bounding that do not allow to come to the high impact.

## Introducción

Se toma la decisión de desarrollar este proyecto enfocado al emprendimiento femenino por la gran tasa de aumento que se ha desarrollado en los últimos cinco años, los avances de la equidad de género se han encargado de que cualquier emprendedor cuente con las mismas oportunidades de desarrollo, pero a pesar de contar con las mismas posibilidades los casos de mujeres mexicanas exitosas en el emprendimiento de alto impacto son escasos, centrándome en los limitantes para el crecimiento en el emprendimiento surge el objetivo de esta investigación “Conocer cuáles son los obstáculos que atraviesa una mujer al desarrollar un negocio y dar algunas alternativas para lidiar con ellos.”

La participación femenina es claramente superior en los sectores de servicios profesionales, el comercio y la educación; sin embargo, la participación de la mujer en trabajos directivos es baja ya que 3 de cada 10 mexicanos es supervisado laboralmente por una mujer, según la encuesta de Randstad Workmonitor.

En México existe mayor participación de mujeres que hombres en la actividad empresarial, en 2017 la mayoría de las emprendedoras mexicanas manifestaron que iniciaron sus actividades por una oportunidad y sólo el 19.1% empezaron presionadas por necesidad o circunstancias adversas al no encontrar otras fuentes de ingresos, pero no todas las oportunidades de negocio son bien aprovechadas, muchos de los negocios de mujeres en México fracasan en alguna etapa de crecimiento o se quedan estancadas en microempresas, empresas pequeñas o empresas medianas y no se deciden a dar el siguiente paso, esto lleva al planteamiento del problema ¿Por qué la mujer no tiene un alto impacto al emprender?

Con un amplio conocimiento teórico y con opiniones de mujeres en proceso de escalar sus empresas, mujeres de alto impacto, incubadoras de negocios, expertos en el tema de emprendimiento se espera resolver inquietudes surgidas durante la realización de esta investigación, tener soluciones a estos obstáculos y obtener una investigación exitosa.

## Fundamentación teórica

Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto o negocio a través de ideas y oportunidades con impacto, el emprendimiento cuenta con un emprendedor que combina comprensión, oportunismo, optimismo e ingenio para alcanzar su objetivo, la mujer emprendedora es aquella que cuenta con una micro, pequeña o mediana empresa dirigida por una mujer, que contribuya a la proyección del talento femenino en la actividad económica del país.

*“La historia nos ha enseñado, que quienes conquistan, quienes crean, quienes inventan y transforman el rumbo de la vida, han tenido una gran característica en común, son imparables, una vez decidido su plan, su mente, su idea, no hay marcha atrás, no hay nada que pueda detenerlos o cambiar esa idea de su mente, personajes desde la antigüedad como Alejandro Magno, pasando por Leonardo Da Vinci, Federico el Grande, Mozart, Charles Darwin, Henry Ford, Marie Curie, hasta llegar a Steve Jobs y Michael Jordan entre otros: todos ellos han sido imparables” -Manuel Sotomayor*

A pesar de que estos personajes caían, ninguno se quedo en el suelo, todos retomaban su camino e iban detrás de su sueño. La realidad es que son iguales a cada uno de nosotros, la diferencia es, que descubrieron como potencial al máximo esa mentalidad imparable.

Antes, el ser emprendedor era mal visto porque se pensaba que sólo lo emprendías porque no encontrabas un trabajo, pero ahora el ecosistema ha cambiado, hay aceleradoras, incubadoras e incluso empresas que apoyan y empoderan a los emprendedores. Los emprendedores tienen que servir como ejemplo, crear una cosmovisión, una meta o un propósito en su vida genere un impacto.

**En México, 3 de cada 10 emprendedores, arrancaron su negocio por necesidad.** El resto por buscar un mejor estilo de vida y un crecimiento y la mayoría de las emprendedoras mexicanas iniciaron sus actividades por una oportunidad y sólo el 19.1% empezaron presionadas por necesidad o circunstancias adversas al no encontrar otras fuentes de ingresos.

### **1 de cada 3 mexicanos que quieren emprender, no lo hacen por miedo al fracaso.**

Al ser emprendedor tienes que estar dispuesto a pasar por momentos difíciles o incómodos, el fracaso es un suceso adverso por el cual no se puede evitar, pero se tampoco tenemos que obsesionarnos con ello. El miedo paraliza todo, puede que tengas los conocimientos, puede que tengas las herramientas y los medios, puede que estés listo, pero si no logras controlar ese miedo, tú mismo te seguirás sabotando, el miedo es lo único que puede detener ese deseo de ganar.

“¿Por qué fracasan los negocios más pobres?” Una investigación realizada por The Failure Institute y Pro Mujer, realizada a partir del testimonio de 194 mujeres, cuyos negocios no funcionaron en las zonas metropolitanas del Valle de México donde se genera el 35% del PIB nacional.

Los negocios estaban relacionados con ventas. El 88% de estos negocios no estuvieron legalmente constituidos iniciaron con ahorros o apoyo de la familia. 4 de cada 10 fracasaron en etapa inicial, 3 de cada 10 cerraron en un punto de estabilidad y 1 de cada 10 cerró en etapa de expansión.

Las causas del trabajo por las participantes fueron la responsabilidad del hogar y cuidado de los niños, reubicación geográfica, incapacidad para manejar el crédito dado a clientes y finanzas y planeación estratégica.

*“El fracaso no existe, solo existen resultados y este no es más que un resultado no esperado, que puedes cambiar” -Tony Robbins (Escritor y empresario estadounidense)*

**89 % arrancaron con dinero propio o de familia vs el 3% que recibieron inversión formal.** El financiamiento es uno de los principales retos para el emprendimiento. Encontrar un equipo que crea en tu proyecto y se arriesgue a capitalizarlo suele ser la diferencia.

Todos los emprendedores empiezan por las “3F” (family, Friends & fools) estos cooperan contigo y se convierten en tu primera fuente de emprendimiento. Existen los ángeles inversionistas que suelen ser empresarios, emprendedores o profesionistas estos los podemos encontrar en las incubadoras de negocios, fondos de capital de semilla donde la inversión va de 100mil dólares a 1 millón de dólares, fondo de capital

emprendedor ya existe una validación de producto o servicio y la inversión es de 10 millones de dólares, fondos de capital privado suelen comprar acciones de las empresas.

*“Muchas veces los emprendedores son muy buenos en lo que hacen, pero no tienen la experiencia en buscar relaciones con otras empresas, ni en buscar financiamiento y esta es precisamente las fortalezas de los fondos.”* -Diego Serebrisky (director de capital en Alta Ventures)

*“Las mentes poderosas, siempre se toparán con la violenta oposición de las mentes mediocres”* -Albert Einstein (físico y científico alemán)

Las finanzas están vinculadas a la conducta. A la manera en que pensamos, actuamos y reaccionamos ante las diferentes realidades de la vida. Un gran obstáculo para cualquier emprendedor es la falta de mentalidad financiera. Cambiar la mentalidad financiera es una acción que toma tiempo, y requiere de una perspectiva enfocada a tomar buenas decisiones para tener buenos resultados.

Con esta información se pudo desarrollar la siguiente hipótesis: Las mujeres durante el emprendimiento se enfrentan a distintos obstáculos (culturales, financieros, falta de capacitación, miedo) al momento de emprender. Estos desafíos no permiten que las emprendedoras lleguen a tener una propuesta de alto impacto y las limita a quedarse con empresas pequeñas o medianas.

Se podría decir que, si se trabaja para superar estos obstáculos, la mujer tendría un crecimiento mayor en el ecosistema del emprendimiento y así podría alcanzar el alto impacto (Empresa que cuenta con un modelo de negocio disruptivo, escalable y con doble naturaleza; por un lado, tiene un fin económico genera riqueza y empleo, y por el otro busca un beneficio social, ambiental o cultural. Fuente: INADEM)

El contexto empresarial siempre ha sido bastante competitivo, y a lo largo de la historia han surgido diversas tendencias dentro del mismo. A pesar de esto muchos autores coinciden en que los emprendimientos de alto impacto están generando una atención sin precedentes, desde los diversos apoyos que existen para ello hasta la aceptación de los consumidores. De hecho, el Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM)

señala que en los últimos años la cantidad de emprendedores del país se ha duplicado respecto a años anteriores, esto debido a la gran cantidad de convocatorias que actualmente el gobierno genera.

*“La vida no es fácil para ninguno de nosotros. Pero... ¡qué importa! Hay que perseverar y, sobre todo tener confianza en uno mismo, debemos creer que fuimos dotados para algo, y ese algo es lo que tenemos que alcanzar cueste lo que cueste” -Marie Curie*  
(física y científica polaca)

## **Metodología**

1. Elección del tema a investigar respecto al gusto y preferencia del investigador.
2. Selección de investigación de campo en el área de Ciencias Sociales, Disciplina: Sociología.
3. En base al tipo de investigación, el tema y el interés se decidió optar por un asesoramiento femenino que se encontrada involucrada en el tema.
4. Se tuvo una llamada con Martha Elena Violante de Santos para pedirle ayuda en el asesoramiento de este proyecto.
5. Se redacta el planteamiento del problema de forma en que quedará de forma sintetizada y concreta lo que pretendemos conocer.
6. Se decide cual es el mayor enfoque de la investigación y se realiza el objetivo.
7. Con el conocimiento que se tiene acerca del emprendimiento femenino en México se pudo redactar una hipótesis.
8. Investigación de casos de éxito durante el emprendimiento, casos de fracaso, instituciones que puedan ser de ayuda para los resultados.
9. Ponerse en contacto para futuras entrevistas, así como realizar cuestionario de lo que se pretende saber durante la entrevista.
10. Realización de entrevistas a mujeres empresarias por escalar sus negocios, instituciones de emprendimiento, aceleradoras de emprendimiento femenino y mujeres emprendedoras de alto impacto.
11. Redacción de la introducción definiendo el propósito y el porqué de la investigación para el desarrollo de la misma.
12. Redacción de la fundamentación teórica citando las definiciones más importantes del tema, frases y datos relevantes durante la investigación teórica.
13. Redacción de los resultados y conclusiones en base en las entrevistas realizadas de manera exitosa. Y que se propone para enfrentar con los obstáculos

- presentados durante el emprendimiento para así llegar a un emprendimiento de alto impacto.
14. Redacción del resumen ejecutivo creando una síntesis de la investigación, citando lo más relevante en cuanto a definiciones, antecedentes, resultados, propuestas, justificación y conclusiones.
  15. Entrega del proyecto al asesor para una última revisión.

## **Resultados**

De acuerdo con las entrevistas realizadas a la incubadora y aceleradora de negocios Victoria147 con ayuda de Regina Moctezuma (Líder de Investigación y Certificación en Equidad), Gwendolyne Negrete (Fundadora & CEO de Mujeres Jefas de Familia), Juana Ramírez (CEO de Sohín), Melanie Vázquez (Investigadora en The Failure Institute) y Lourdes Ibañez (CEO sistema LIA), coinciden en que hombres y mujeres dentro del ecosistema de emprendimiento se enfrentan a los mismo retos las circunstancias y motivaciones para enfrentarlos no lo son. Las mujeres son buenas identificando oportunidades de negocio, creativas, innovadoras, buenas en la organización, planeación, orden, enfocadas al detalle y comprometidas, pero dentro del ecosistema de emprendimiento nos podemos enfrentar con muchas trabas en el camino a pesar de nuestras aptitudes naturales.

Victoria 147, una plataforma de aceleración e incubación de negocios de mujeres emprendedoras para hacer crecer la empresa de manera más rápida y poder llegar al alto impacto. En entrevista se comentaba que la mayoría de las mujeres que deciden entrar a Victoria147 entran porque encuentran una oportunidad para crecer e innovar. La mayoría ya tiene un proyecto de emprendimiento en mente y se ha enfrentado a algún obstáculo que no la ha dejado avanzar. Ana Victoria García (CEO de Victoria147) comenta que muchas veces hay una idea no validada como emprendedor, todo emprendedor vive con la incertidumbre y debe de tener la capacidad de reaccionar rápido a los cambios dentro del ecosistema, no hay una cultura de financiamiento en México el acceso a financiamiento como mujer es muy difícil ya que no suelen tomar en serio o existe falta de credibilidad para que tu proyecto sea exitoso. El financiamiento es bueno siempre y cuando lo sepas usar, debes de evaluar y tener en claro para que lo

quieres, en que lo vas a utilizar, cuanto necesitas y cuáles son tus fuentes (inversiones), al emprender hay que vender aire y motivar a que personas se unan a tu equipo.

Durante la entrevista realizada Gwendolyne Negrete, comentaba los obstáculos a los que se presentó en contexto personal y la pasión que la impulso a emprender y no darse por vencida. Su pasión fue lograr salir adelante el mayor reto al que se ha enfrentado ha sido el dedicar tiempo a su familia, como a ella misma y a todo. “Todo se puede tener con organización” comentaba que 24 horas eran suficientes siempre y cuando las tuvieras organizadas entre ser mamá, empresaria, líder, dormir, alimentarte sanamente y no olvidar que somos mujeres y nos tenemos que atender para vernos bien. Gwendolyne trabaja con mujeres jefas de familia que su emprendimiento mayoritariamente es por necesidad y que los retos más frecuentes a los que se enfrentan estas mujeres es lidiar unas con otras, existe gran egoísmo y falta de confianza y apoyo, las mujeres necesitamos un apoyo eficaz y certero. Dentro del ecosistema de emprendimiento existen muchas oportunidades que hace que tengan una motivación de “Querer ser alguien”. También comentó que la solución a estos obstáculos era romper con los paradigmas de la sociedad y para romper con esto no hay otra forma mas que demostrándolo.

*“Persistir sin desistir, ese es el reto” Gwendolyne Negrete*

Juana Ramírez, CEO y fundadora de Sohin, es considerada como mujer emprendedora de alto impacto, Juana explica que debemos de participar de manera igualitaria hombres y mujeres y tomar decisiones con congruencia, ya que todos tenemos las mismas oportunidades y las mismas opciones para romper con los paradigmas. Tenemos que convertir los momentos de discriminación en momentos de aprendizaje y enseñanza, dejar de ver los problemas y ver que podemos para transformar el país, y para transformarlo hay que encontrar una pasión y tener una buena educación en todos los sentidos. Para cambiar al mundo hay que empezar por uno mismo, y creer que es posible, ningún emprendedor emprende pensando que no se puede, lo que haces simplemente prueba en lo que creer. Juana afirma que hay que crear un modelo de negocio que se pueda expandir al exterior de México.

Al tener el contacto en The Failure Institute, Melanie Vázquez me apoyó con grandes herramientas que fueron de gran ayuda para la investigación; la primera de ellas fue el Global Failure Index, esta es una plataforma de cierres de negocios que geolocaliza los datos y presenta múltiples variables con las cuales interactuar dentro del mapa. Dentro de esas variables está el género, con lo cual se pudo segmentar y ver tendencias o comportamientos, dentro de esta plataforma se pudo interactuar con los resultados respecto a la investigación “¿Por qué fracasan los negocios más pobres?”, este estudio se realizó a partir del testimonio de 194 mujeres, cuyos negocios no funcionaron en las zonas metropolitana del Valle de México donde se genera el 35% de PIB nacional.

Al interactuar dentro de esta plataforma se encontraron resultados relevantes respecto al fracaso, como el caso de 39 mujeres que trabajan para alguien más, pero tienen el deseo de realizar un nuevo negocio, 13 de ellas ya se encuentran en su etapa inicial, 10 en crecimiento, 9 en expansión, 4 establecidas y 3 en etapa de madurez. Solo una persona tiene acceso a un programa gubernamental, 9 recurrieron a un crédito y 11 de ellas llevan registros contables. Sus principales fuentes de inversión fueron de 25 ahorros, 8 por parte de la familia, 3 por micro finanzas, 2 de amigos y solo una persona tuvo algo externo. El tipo de negocio que emergen principalmente el comercio utilizado por 23 personas, alimento, bebida y tabaco por 13 personas, 1 persona en depósito de basura y 2 en negocios colaterales. Sólo 7 de las 39 mujeres reciben un entrenamiento de negocios adicional. En grado de estudios de estas emprendedoras fueron los siguientes: 16 de ellas cuentan con estudios universitarios, 13 con bachillerato, 7 con secundaria y 3 con primaria. Las 39 emprendedoras tienen entre 20 y 40 años.

28 mujeres dentro del estudio trabajan para alguien más y no tienen la intención de empezar un nuevo negocio, el grado de estudios más alto entre estas mujeres es la secundaria y tienen edad entre 20 y 30 años.

28 de ellas crearon un negocio en un sector diferente, su fuente de inversión es el ahorro y su tipo de negocio es el comercio, su grado de estudios más alto es el bachillerato.

8 de ellas crearon un negocio en el mismo sector, su principal fuente de inversión fue el ahorro y el tipo de negocio está inclinado al comercio, servicio y la educación. Su grado

de estudios son estudios básicos desde la primaria hasta el bachillerato. Su edad es entre 40 y 60 años.

108 de estas mujeres se dedican a actividades externas.

Estos datos nos permiten darnos cuenta de la falta de preparación financiera ya que el financiamiento es uno de los principales retos para el emprendedor. Como mujer, hay falta de mentalidad para poder acceder a un crédito financiero, así como la falta de credibilidad por parte de la sociedad especialmente al as mujeres de menores ingresos y nivel educativo. Estas mujeres ven el emprendimiento como una forma de generar ingresos, esto no es percibido como una imposición, sino como una oportunidad de independencia y desarrollo profesional y personal. Dentro de las mujeres hay una diferencia marcada en cuestión de financiamiento.

*“El fracaso es la mejor oportunidad de empezar otra vez, con más inteligencia” –Henry Ford (Empresario estadounidense.)*

*“Una historia de emprendimiento es una sucesión de fracasos bien aprendidos.” Juana Ramírez*

Durante las entrevistas el comentario que se repetía iba relacionado a que el hombre esta al frente de una empresa, pero la mujer hace que las cosas sucedan a lo que surgió la pregunta ¿Si las mujeres hacen que las cosas sucedan por qué no se atreven a emprender? A lo que la respuesta fue muy similar contestando, “Por el miedo a sentirse rechazadas” y también existe cierta dependencia que las impide tomar la decisión de emprender.

Todas las emprendedoras entrevistadas coincidieron con este dato: “El 80% de las pymes muere antes del primer año y aunque México es el tercer mejor lugar para emprender una startup, el 75% muere luego del segundo año de operación” -The Failure Institute

Ana Victoria considera que, si es el año más difícil porque la gente no cree en ti, no tienes tanto financiamiento, no tiene el equipo que quieres y estas luchando constantemente contra la marea

Gwendolyne Negrete, afirma que todos los años son difíciles pero que en el segundo año no ves resultado y no te mantienes como emprendedor. Pero con el paso del tiempo te vas dando cuenta que el negocio es como un hijo y hay que esperar para la consolidación.

Al hablar de emprendimiento no podemos dejar de lado la equidad de género, gracias a la evolución y revolución de la sociedad se han visto cambios en puestos directivos y en oportunidades de crecimiento para el negocio de una mujer, aunque todavía puede ser un limitante dentro del ecosistema empresarial que es dominado mayoritariamente por hombres y existe cierta discriminación como empresa y como persona.

El tercer hombre más rico de China explicó que si una persona quiere ser exitosa debe tener un alto coeficiente intelectual, pero si quiere ser respetado, entonces debe tener un alto LQ- El coeficiente del amor.

“Las mujeres equilibradas son los mejor: Si quieres que tu compañía sea exitosa, que opere con sabiduría y cuidado, las mujeres son la mejor opción.” Afirma Jack Ma (Presidente ejecutivo de Alibaba)

Los emprendedores no buscan sólo obtener dividendo o una rentabilidad económica, sino que también dirigen sus iniciativas empresariales para generar impacto en la sociedad y contribuir positivamente en temas ambientales.

El emprendimiento a alto impacto se implementa en dos fases: La primera consiste en construir una compañía exitosa en su propio segmento, adquiriendo credibilidad y transformando su entorno, y la otra consiste en inspirar a otros emprendedores del mismo segmento. En este sentido, el impacto ya no sólo se mide por las ventas de una compañía sino por la forma en la que ha influenciado a la siguiente generación.

## **Conclusiones**

En este trabajo se presentó el desarrollo de la investigación del emprendimiento femenino en México. El objetivo ha sido conocer cuáles son los obstáculos que atraviesa una mujer al desarrollar un negocio y dar algunas alternativas para lidiar con ellos; de manera que se entrevistó a personas con previa experiencia en el emprendimiento y que se han relacionado en este ecosistema por años.

Así, el problema previamente presentado que se centra en lidiar con los obstáculos principalmente con el miedo al rechazo y al fracaso, estar preparadas mentalmente ante cualquier situación laboral y personal que se presenta en la actualidad.

De acuerdo con la hipótesis formulada podemos concluir que efectivamente los obstáculos mencionados durante la investigación son la causa por la cual la mujer no crece en el emprendimiento y logra tener un alto impacto al desarrollar un negocio.

Hay que fomentar el espíritu de colaboración donde asumamos un liderazgo para proponer cosas y juntas poder cambiar las cosas, así como ser voceras de otros emprendimientos femeninos que nos llenan de orgullo. “Las mujeres líderes son de las pocas que se vinculan con corrupción o problemas, son mujeres con impactos positivos en los entornos” Verónica Ruíz del Viso (emprendedora venezolana)

Debemos de perder el miedo a vincularnos con sectores que son relacionados al sexo masculino. La mayoría de las veces los hombres son los expertos en temas de finanzas, rondas de inversionistas y aspectos legales por esto hay que empezar a involucrarnos en temas administrativos. Además de que se dice que detrás de cada hombre hay una mujer increíble y detrás de las mujeres hay amigas y parejas que forman parte del impulso que puedes tener para un trabajo.

Otra de las posibles soluciones a estos obstáculos es pensar fuera del tema del género debemos de aprender a aliarnos con las mejores personas para llegar a donde queremos y empezar a eliminar esa victimización para ser las responsables de generar ese impacto.

Hay que repensar las culturas, en México tenemos muchas culturas muy estrictas que llevan sus funciones en caminos muy tradicionalistas dando prioridad a los hombres en todos los sentidos. Hay que entender que los principales cambios transformacionales vienen de la cultura del lugar, y eso empieza con el CEO de la empresa.

Las mujeres deben de conjuntar habilidades, trabajo duro y encontrar a las personas para trazar el camino y escalar.

Para lograr el alto impacto es necesario el trabajo multidisciplinario, es decir, con diversas habilidades y conocimientos que unen esfuerzos para así llevarlos adelante.

Los emprendimientos de alto impacto son rentables y escalables, se mantienen en el mercado con modelos donde los ingresos crecen más rápido que los costos. Esto está fuertemente relacionado con las tendencias del mercado, las cuales deben ser aprovechadas por emprendedores.

Hay que tener ideas innovadoras, no sólo en sus productos sino en cualquier nivel de modelo de negocio.

Todo lo anterior es para perseguir el objetivo de generar valor real para los consumidores, convirtiéndose en algo importante para ellos.

### **Aparato Crítico**

Sotomayor L.M (2016) Mentalidad de Tiburón. Ciudad de México. México: Editorial Multilibros S.A de C. V

Trump D.J y Kiyosaki R.T (E.d. Santillana) (2006) Queremos que seas rico. Ciudad de México, México. Editorial Aguilar

Harv T.E (2006) Los secretos de la mente millonaria. Ciudad de México, México. Editorial Sirio S.A

Clason G.S (2012) El hombre más rico de Babilonia. Ciudad de México, México. Ediciones Obelisco

Riso W (2009) El camino de los sabios. Bogotá, Colombia. Editorial Norma S.A

Vicent N.p (1980) El poder del pensamiento positivo. Ciudad de México, México. Editorial Oceáno de México, S.A de C.V

Del Cerro J. F (2016) ¿Qué es el emprendimiento social? Recuperado de: <http://ihce.hidalgo.gob.mx/wp-content/archivos/PDF%20Books/%C2%BFQu%C3%A9%20es%20el%20emprendimiento%20social%20%281%29.pdf>

De los Dolores M.G (2011) International Journal of Gender and Entrepreneurship. Recuperado de: <http://www.emeraldgrouppublishing.com/authors/literati/awards.htm?year=2012&journal=ijge&PHPSESSID=feih0uupurpq2t4sko4e40kdu4>

Escamilla M.V (2018) Mujeres emprendedoras. ¿Por qué fracasan los negocios más pobres? Revista: Forbes Recuperado de: <https://www.forbes.com.mx/por-que-fracasan-los-negocios-mas-pobres/>