

CURSO PARA **EM**
PREN
DER
TU NEGOCIO

PARTE
UNO

Tú, una gran emprendedora

Antes, la idea que se tenía de un empresario era la del típico personaje acaudalado y desprovisto de escrúpulos. Por fortuna, a raíz de que la burbuja del emprendimiento comenzó a crecer, las reglas del juego cambiaron y muchas mujeres decidimos romper esquemas y lanzarnos a la aventura.

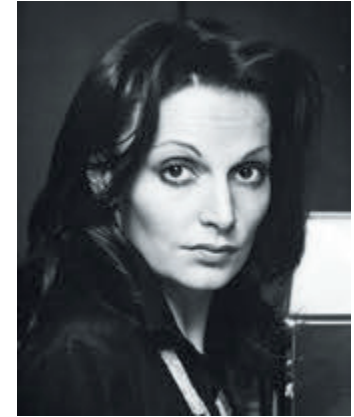
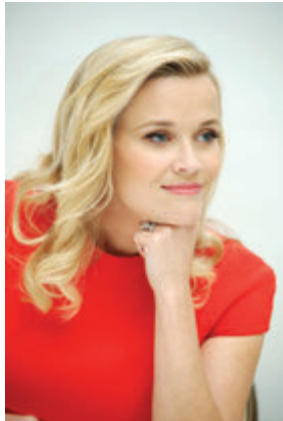
De este modo estudiantes, profesionistas y amas de casa se han convertido en flamantes empresarias, dejando en claro que nosotras también podemos hacerlo y muy bien. Basta mencionar que de acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, aportamos 37% al Producto Interno Bruto.

¿Tienes en la mira emprender un negocio? Obtener ingresos extra, lograr tu independencia laboral y sacar el máximo provecho de tus habilidades, puede concretarse si te conviertes en la mejor promotora de tus proyectos. ¿Cómo empezar?

Para apoyarte, en *VANIDADES* hemos diseñado para ti un curso práctico que pondrá a tu alcance enfoques, ideas y herramientas para que cristalices tus deseos y saques a flote a la emprendedora que llevas dentro. De las ganas encárgate tú, nosotros pondremos en tus manos el resto. ¿Estás lista para cambiar el rumbo de tu vida?

Por **Maricruz Pineda Sánchez**

Regalarte la posibilidad de iniciar un negocio propio, alternativo a tus actividades profesionales o, mejor aún, de tiempo completo, es posible. Aquí el abc.



1 ¿Qué significa emprender? |

Antes de entrar en materia, es vital tener en mente que para la creación de un negocio deben ocurrir dos situaciones: tener la iniciativa o generar la idea, y realizar las acciones necesarias para que se concrete. Una linda metáfora nos habla de

que es como tomar el timón y con mano firme conducir un barco al punto de destino, buscando el mejor camino, sorteando tormentas y sin bajar la guardia aun frente al mar en calma. Pero sobre todo, disfrutando cada etapa de la travesía.

2 ¿Es difícil comenzar? |

Eso dependerá del tamaño de la compañía que quieras iniciar. Si no tienes experiencia, puedes dar el primer paso con un negocio muy sencillo y poco a poco ir remontando la curva de aprendizaje para proseguir con proyectos cada vez mayores. Como en todo, una preparación adecuada es la clave del éxito. Además, gracias a las tendencias laborales actuales que estimulan la creatividad y el acceso a las nuevas tecnologías, aprender, prepararnos e informarnos (la posibilidad de convertirnos en todas unas *entrepreneurs*) es más sencillo que nunca.

3 ¿Por qué hacerlo? |

Emprender tiene más implicaciones que sólo ganar dinero. Resulta que es el canal ideal para dar rienda suelta a nuestro talento, productividad, pasión e ingenio. Es una forma de autoconocimiento y crecimiento personal. En muchos casos, también se convierte en una herramienta para beneficiar a los demás. La cantante Thalía, por ejemplo, es una activa empresaria que plasma

su desbordante creatividad en su propia línea de ropa y accesorios. La reconocida diseñadora Diane von Fürstenberg se lanzó al mundo de la moda como una manera de probarse quién era más allá de su apellido. La actriz Reese Witherspoon, por su parte, fundó una productora para proporcionar a otras actrices la equidad laboral que tanta falta hace en Hollywood.

Paso 1 Adopta una actitud emprendedora |

¿De dónde partir? Si bien la emprendeduría es una estrategia que lleva consigo la planeación de una serie de pasos específicos orientados a un objetivo, la base más importante es sentirnos capaces de llevarla a cabo. Y si bien es verdad que tomar la iniciativa se le da mejor a cierto tipo de personalidades, debemos deshacernos de la falsa idea de que sólo las mujeres alfa, proactivas, muy seguras de sí

mismas, empoderadas e imbatibles, son capaces de lanzarse.

En realidad, todas las mujeres tenemos el potencial, porque en la esencia del ser humano está el empeño por realizar tareas y cumplir metas; eso sí, en algunas está más despierto que en otras. Si lo tienes, aprovéchalo, y si no, trabaja para hacerlo surgir y alcanzar su máximo nivel. ¡Claro que se puede! Y estás a punto de descubrir cómo.

EJERCICIO

CULTIVA TU MADERA DE EMPRESARIA

Estas son las características que conforman una buena actitud emprendedora. ¿Cuáles posees? Márcalas con una palomita.

Flexibilidad	_____
Creatividad	_____
Dinamismo	_____
Visión	_____
Asertividad	_____
Toma de riesgos	_____
Perseverancia	_____
Pasión	_____
Proactividad	_____
<hr style="border: 2px solid red;"/>	
Capacidad de negociar	_____
Trabajo en equipo	_____
Organización	_____
Resiliencia (adaptación)	_____
Orientación a logros	_____
Toma de decisiones	_____
Positivismo	_____
Gusto por las ventas	_____
Resolución de conflictos	_____

• **Una vez detectadas, toma una hoja de papel y divídela en dos columnas.** En la primera escribe “talentos” y concentra allí los conceptos que marcaste. La segunda se llamará “retos” y ahí escribirás todos los conceptos restantes.

• **La primera lista da cuenta de tus competencias para emprender.** Hazlas conscientes reflexionando acerca de cómo te podrían ayudar de manera concreta. Y tenlas siempre presentes porque, en definitiva, serán tus mejores recursos. Date cuenta de las ventajas que significan para ti.

• **Ahora, analiza la segunda lista y comprueba si en realidad careces de esas cualidades.** Búscalas en tu vida cotidiana; quizá no te hayas percatado de que están ahí. Cuando ubiques las que de verdad no posees, piensa de qué manera podrías desarrollarlas.

Por ejemplo: propón soluciones a esas situaciones no resueltas que se han eternizado, empuñate en encontrar el lado positivo de las cosas, hazte el compromiso de ser más ordenada y pon en marcha un plan de acción (compra una agenda y reorganiza tus cosas, horarios y actividades).

¿No lograste reconocer en ti más de cinco habilidades?
Es probable que tengas un problema de autoestima. Para vencerlo, nada mejor que acudir a terapia y descubrir el origen.



En *vanidades.com*

encontrarás grandes consejos para recuperar la confianza en ti misma y hacer que el éxito se convierta en un estado natural en tu vida.

¡Comienza hoy a creer en ti!

Cómo acabar con las ideas limitantes |

En la ruta hacia cualquier meta, es vital deshacernos de lo que estorba. Para la experta en desarrollo humano Esther Erosa, todo parte del interior y está ligado con creencias que limitan nuestra mente. Aunque no sean ciertas, influyen en nuestras acciones y emociones, y hay que vencerlas.

Provenientes de nuestra educación o de imposiciones sociales, las ideas limitantes nos llenan de dudas y pensamientos catastróficos, pues en ellas operan el miedo, la autodevaluación y la culpa. Y se esconden bajo frases como:

- "No voy a poder".
- "No sabría cómo hacerlo".
- "No me lo merezco".
- "No debo llevarlo a cabo".
- "No quiero intentarlo porque podría salir mal".
- "No deseo intentarlo porque... podría salir bien y me sacaría de mi zona de confort".

Detecta las tuyas. Decide deshacerte de ellas de una vez por todas.

- Escríbelas en un papel y quémalas o ráyalas.
- Ponte frente a una corriente de aire e imagina que las arrastra lejos.
- Visualízalas frente a ti y destrúyelas a 'karatazo' limpio.



Acciones simbólicas como las descritas, "por muy simples que te puedan parecer, sirven para reiniciar los patrones de pensamiento de tu cerebro inconsciente", afirma Esther Erosa.

Mantén a raya el fracaso |

"Nunca soñé con el éxito, siempre trabajé para llegar a él",

Estée Lauder

De acuerdo con la consultora E-myth Worldwide, una de las principales causas del fracaso es que al frente no está un verdadero emprendedor.

El auténtico emprendedor tiene en la mira un negocio que trabaje para él, y no al revés. Lamentablemente, esto último ocurre con frecuencia; muchas personas son víctimas de un "ataque de emprendedurismo" o piensan que con el solo hecho de saber algo pueden montar una empresa. Y no es así.

Desear el éxito no basta. Aunque en esencia, con perseverancia, motivación y preparación la mayoría podríamos desarrollar este perfil, también es cierto que hay que aprender las reglas del juego. Esto únicamente se logra estudiando y planeando a conciencia cada 'tirada'. ¿La regla número uno? Sin duda, no dejar nada al azar.

Sentido y motivación para hacer que suceda |

“El emprendedor ve oportunidades donde otros sólo ven problemas”.

-Michael Gerber

¿Te has preguntado por qué y para qué emprender? Gunthard Weber, *coach* en configuraciones organizacionales, dice que hallar las respuestas correctas a estas dos preguntas es esencial. “Te darán la aceleración que necesitas para tomar impulso”.

Aunque de primera instancia su diferencia no parece muy clara, “el por qué” nos da la motivación y “el para qué” sirve para establecer el sentido de lo que estamos haciendo. Podríamos decir que hay un mayor nivel de profundidad en “el para qué”.

Tal vez ya sabes qué quieres emprender porque con el tiempo lo has venido madurando; o quizá, apenas empiezas a meditar en ello. Una vez que lo definas, plantéate ese par de interrogantes. Te harán descubrir una fuerza inusitada. Los siguientes ejemplos te darán la pauta:

Adriana quiere poner una florería

¿Por qué? Quiere obtener más ingresos.

¿Para qué? Para cumplir con la promesa que se hizo cuando decidió ser mamá soltera: que a su hija nunca le faltaría nada.

Gabriela quiere montar un restaurante vegano

¿Por qué? Está de moda y es un gran negocio.

¿Para qué? Para contribuir con hechos al bienestar de los animales y, por ende, al cuidado del planeta.

Paso 2 ¿Tienes los conocimientos básicos? |

Una vez preparadas a nivel interno, es momento de entrar en materia.

Y estas son definiciones que debes tener claras antes de arrancar:

- Un emprendedor es quien capta una oportunidad de mercado y genera el impulso de aprovecharla, valiéndose de sus habilidades, motivación y esfuerzo.
- Una compañía es una entidad socioeconómica que produce o vende productos, bienes o servicios a cambio de una ganancia, y existen micro o pequeñas empresas (de una a nueve personas), medianas (de 21 a 30 empleados) y grandes (de 30 integrantes en adelante).
- Una microempresa genera impuestos, lleva una contabilidad simple, se rige por conceptos flexibles e innovadores, y suele tener un solo dueño, de quien ha surgido su iniciativa y ha aportado gran parte del capital invertido.
- Toda empresa se guía por un proceso administrativo que consta de: planeación, organización, dirección y control.
- El plan de negocios es esencial, pues en ese documento se establecen los detalles para la creación de una empresa.

Paso 3 Define tu empresa |

Desde luego, para iniciar con la planeación estratégica es necesario saber qué tipo de empresa queremos formar. Esto te coloca frente a dos alternativas.

1 ¿Es tu caso? Somete tu proyecto a preguntas duras. No seas condescendiente contigo misma. Hacer un análisis objetivo te permitirá poner los pies sobre la tierra, cualidad imprescindible de una buena emprendedora:

Cuando ya sabes qué vas a hacer

La actitud emprendedora es una filosofía de vida que nos permite abordar con éxito cualquier actividad de nuestra esfera profesional o personal.

- ¿Podrías describir tu proyecto en no más de diez palabras?
- ¿Cuándo y dónde lo realizarás?
- ¿Qué necesitas para llevarlo a cabo? Detállalo lo más que puedas.
- ¿Ya tienes lo que requieres? ¿Cómo obtendrás lo que te hace falta?
- ¿Quién te está apoyando? ¿Qué pasa si deja de hacerlo?
- ¿Es posible que lo consigas? ¿Por qué?
- ¿Cuáles son los mayores riesgos?
- ¿Cómo te estás preparando para afrontarlos?
- ¿Cómo cambiará este proyecto tu vida?
- ¿De qué te has dado cuenta luego de hacer este ejercicio?

2

Cuando apenas lo estás meditando

Entonces tómate tu tiempo hasta estar segura de qué es lo que más te conviene. Explora diferentes alternativas para establecer comparaciones y hacer valoraciones de fondo. El ejercicio en la pág. 128 te ayudará a aclarar cualquier interrogante.

Recursos de apoyo



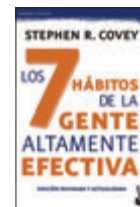
El mito del emprendedor
Michael Gerber explica por qué el éxito está ligado a la creatividad y la innovación.



El libro negro del emprendedor
Fernando Trías de Bes te dice lo que necesitas para emprender con acierto.



El arte de empezar
Gay Kawasaki te da estrategias para convertir tu producto o servicio en un éxito de ventas.



Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva
Stephen R. Covey te lleva a ser la mejor líder y a trabajar con confianza.

EJERCICIO

INSTRUCCIONES

Si aún no decides qué tipo de negocio montar, esta dinámica aclarará tu mente. Anota tus opciones de empresa y califica las preguntas del uno al 10 en cada una. Al terminar suma el puntaje de cada columna y observa en cuál obtuviste el más alto, será tu brújula en la toma de decisiones.

PREGUNTAS	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3
Tipo de empresa que te gustaría tener:			
¿Tengo experiencia en este giro?			
¿Poseo el conocimiento o puedo acceder a él?			
¿Cuento con el dinero necesario o puedo conseguirlo?			
¿Me apasiona? ¿Podría dedicarle tiempo y energía?			
¿Hay demanda de estos productos o servicios?			
¿Puedo obtener ganancias?			
TOTALES			

Socias ¿sí o no?

Aunque de entrada pueda parecer buena idea, no siempre es así. Para Fernando Trías de Bes, autor de *El libro negro del emprendedor*, las sociedades siempre deben ser el último recurso y los motivos para hacerlo deben ser prácticos y específicos, no producto del miedo a emprender en solitario.

Una de las razones por las que la gente con frecuencia se asocia, es para conseguir capital. “Pero a la larga acaba siendo el recurso más caro de todos porque se deben compartir las ganancias”, advierte el autor.

Tampoco es raro que con el tiempo surjan desavenencias. “En las entrevistas que realicé para escribir el libro, encontré que los empresarios exitosos prefieren la soledad del mando. Es lo mejor para darle velocidad al proceso y tomar decisiones con libertad”.

**En nuestra
siguiente
edición:**

Cómo armar el mejor plan de negocios para triunfar.

CURSO PARA **EM**
PREN
DER
TU NEGOCIO

PARTE
DOS

EL PLAN MAESTRO

En la primera entrega, ahondaste en qué es la emprendeduría y la importancia de la actitud para involucrarte en ella. También diste los primeros pasos con teoría y herramientas para evaluar o decidir cuál será el proyecto de tu vida.

Ahora, en esta segunda y última parte, es momento de ejercer de lleno como una gran emprendedora, y para ello es necesario elaborar un plan de negocio, que si bien no es tan simple, es el primer gran reto del camino. Te llevará tiempo y esfuerzo, así que mantén la calma, la disciplina y el empeño, y busca fuerza en la motivación.

Tener tu plan bien vale la pena porque constituye, ni más ni menos, la base de tu empresa. Una vez que lo hayas terminado, sigue la consolidación del proyecto. ¡Te deseamos mucha suerte!

Por **Maricruz Pineda Sánchez**

PASO 4

Planeación estratégica |

No hay empresa que pueda surgir sin un plan de negocio. Este documento es su columna vertebral. Resulta tan importante que podríamos decir que de su elaboración depende su éxito o fracaso. Así de sencillo.

“El plan de negocio es la Biblia del proyecto. Incluye la descripción de la compañía, sus objetivos, estructura, financiamiento, previsiones, proyecciones, filosofía... Es decir, es su desglose hasta del mínimo detalle”, explica Emiliano Pérez, facilitador del departamento de incubadora de empresas de ProEmpleo.

Sentarse a elaborarlo con cuidado, objetividad y atención es tu siguiente tarea; busca soluciones realistas a los problemas que te plantees e imprime en él toda tu creatividad y talento. ¡Disfruta la manera en que hará surgir tu vena emprendedora!

Tener un plan de negocio te abrirá las puertas a capacitaciones y préstamos. ¡Elabóralo a conciencia!

Tu plan de negocio, punto por punto |

RESUMEN EJECUTIVO

Se trata de la descripción general del proyecto. Refleja que ya es el momento de arrancar porque se tienen claros los aspectos fundamentales. Llénalo con detalle y no dejes ninguna casilla en blanco.

<p>Nombre de la empresa (debe reflejar la esencia del proyecto).</p>	
<p>Giro (breve descripción del producto o servicio que se ofrece).</p>	
<p>Mercado (a quién va dirigido).</p>	
<p>Inversión requerida (el monto que necesitas para arrancar).</p>	
<p>Proyección de ventas (la meta que pretendes alcanzar).</p>	
<p>Recuperación de la inversión (de acuerdo con tu proyección de ventas).</p>	
<p>Ganancias estimadas (una vez que hayas recuperado la inversión).</p>	

Sobre la empresa |

CONCEPTO	Detalla de qué se trata, cuál es su propósito, qué servicios o productos ofrece, dónde se ubica, cómo funciona, cuál es su marca.
JUSTIFICACIÓN	Por qué y para qué surge, a quién se dirige y qué necesidades cubrirá.
CULTURA EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none">a. MISIÓN (Es la razón de ser de la empresa. Refleja su repercusión o beneficio en la sociedad. Debe ser sencilla, a la vez que trascendente o inspiradora).b. VISIÓN (Es la forma en que la quieres ver dentro de algunos años. Debe ser posible, positiva y comunicar permanencia).c. VALORES (Es el código ético que la guía. Pauta el trato que se tiene que dar tanto a los clientes como a los trabajadores o gente del exterior).d. OBJETIVOS (Metas principales y ostensibles que persigue).
IDENTIDAD EMPRESARIAL	Logotipo de la marca, lema, frases sello, colores, mascota...

Mercadotecnia |

Es la información general del bien o producto que la empresa ofrece (cómo es, quién lo consume, en dónde, para qué, desde cuándo...).

MERCADO META	<ul style="list-style-type: none">a. Clientes directos (a quién va dirigida la venta; detallar el perfil).b. Clientes indirectos (quiénes de manera circunstancial pueden convertirse en compradores).
COMPETENCIA	<ul style="list-style-type: none">a. Quiénes venden productos o servicios semejantes (análisis).b. Cuáles son las ventajas o desventajas de mi empresa respecto a ellos.

DISECCIONA A TUS CLIENTES

Las encuestas de mercado son útiles alternativas para conocer el potencial de venta de nuestro producto o servicio. A través de ellas podemos saber las necesidades de nuestros clientes, entender cómo piensan y calibrar nuestra oferta para que tenga la mayor aceptación posible. La puedes mandar a hacer, es lo más recomendable. Pero si no es posible, tú misma puedes llevar a cabo un pequeño muestreo.

Más información:

[contactopyme.gob.mx/
guiasempresariales/tmercado/
curso_tc/index.html](http://contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/tmercado/curso_tc/index.html)

CÓMO VENDERLE A LAS PIEDRAS

Mientras para algunas personas las ventas son su elemento natural, a otras las intimidan. Sin embargo, es un tema en el que la buena empresaria debe saber manejarse con maestría aun si tiene personas que se encarguen de ello, porque la esencia de un negocio ¡es vender! Si sabes cómo hacerlo, mejora tu técnica con el libro *Neuroventas*, de Néstor Braidot; pero si es uno de tus retos, comienza por leer el clásico *Cómo ganar amigos*, de Dale Carnegie. Te servirá.

Organigrama y procesos internos |

ESTRUCTURA Y JERARQUIZACIÓN

Se trata de la definición de los puestos de trabajo, cadena de mando y descripción de funciones. Una manera fácil de hacerlo es guiándote con este esquema:



PROCESOS INTERNOS

Descripción detallada de la secuencia desde que se inicia hasta que se cierra la venta de un producto o servicio. Guíate con el esquema:

| Se levanta un pedido › Se avisa a producción › Se programa ›
› Se elabora el producto › Se envía › Se reporta la entrega › Fin del proceso |

COMERCIALIZACIÓN

- Estrategias de publicidad (redes sociales, radio, revistas, *flyers*, publicidad pagada en Internet, difusión en nichos específicos...).
- Estrategias de promoción (descuentos, regalos, premios...).
- Estrategias de ventas (activas, pasivas, directas, indirectas, virtuales, presenciales).

FINANZAS

En este rubro tendrás que concentrar tus esfuerzos en los siguientes puntos:

- Cálculo de costos y precios directos e indirectos de tu bien o servicio.
- Cálculo de las ventas mínimas requeridas para alcanzar un punto de equilibrio.
- Inversión inicial.
- Fuentes de financiación.
- Impuestos.
- Contabilidad básica. A menos que seas una experta en números, es recomendable que contrates a un contador de confianza. Su participación es fundamental para que tu idea se convierta en un negocio redituable, mantener tus finanzas sanas y tus obligaciones al corriente.

ASPECTOS LEGALES Y FISCALES

- Permisos, uso de suelo, registro de la marca, alta fiscal, obligaciones específicas, reglamentos, entre otros.

PASO 5

Evaluando tu negocio |

“He abordado cosas para las que no me sentía lista. Pero es así como se crece”.

—Marissa Mayer,
directora ejecutiva de Yahoo

Has llegado hasta aquí y eso quiere decir que ya has trabajado en tu plan de negocio. Es momento entonces de que evalúes en qué estado se encuentra tu proyecto. Tal vez sientas que ya estás lista, o quizá, te has dado cuenta de que aún debes subsanar varios aspectos para aterrizarlo.

Para que tengas un panorama más certero y puedas tomar la mejor decisión, usa una de las herramientas consentidas de los *entrepreneurs*. El siguiente análisis te dará una visión clara y global del estado de las cosas.

INSTRUCCIONES

Tu aliado: el análisis FODA |

Con ayuda de tu plan de negocio, anota lo que se indica en cada casilla. Una vez que termines, observa cuáles contienen más elementos. Saca conclusiones.

Otra magnífica herramienta de análisis, más compleja pero igual de útil, es el Modelo Canvas. Aquí hallarás información y un editor gratuito para hacer tu propio modelo *online*: emprenderesposible.org/modelo-canvas

TIP

FORTALEZAS

(Tienen un origen interno)

Características, competencias, situaciones o ventajas de la empresa.

Ej: cuenta con gente experimentada.

Los procesos funcionan perfecto.

OPORTUNIDADES

(Su origen es externo)

Factores o situaciones que favorecen el surgimiento del proyecto.

Ej: existe una ubicación ideal.

Distribuye un producto de moda.

DEBILIDADES

(De origen interno)

Creencias, limitaciones o situaciones desfavorables.

Ej: no se respeta

la cadena de mando.

No se tiene un buen contador.

AMENAZAS

(De origen externo)

Factores o situaciones desfavorables al proyecto.

Ej: Tiene gravámenes altos.

Hay el riesgo de que pidan la sede (el local).

“Estoy convencido del factor que diferencia a los emprendedores exitosos de los que no lo son: la perseverancia”.

—Steve Jobs, empresario y genio de la informática

¿El dinero no es problema? |

Uno de los primeros obstáculos a los que se enfrenta un emprendedor sin capital suficiente es financiar la creación de su empresa. Pero al ubicar los canales adecuados, obtenerlo es más sencillo de lo que parece. El primer paso, es trabajar en el plan de negocio para así plantear cuánto se necesita y de qué manera se podrá amortizar. Luego, con el documento en la mano para comprobar la viabilidad de la empresa, existen varias opciones para hacer realidad tu sueño:

INCENTIVOS ECONÓMICOS

- **Financiamiento gubernamental.** La Secretaría de Economía es la principal proveedora a través del Instituto Nacional del Emprendedor o programas como Pronafin para microempresarios y mujeres, o Crédito Joven para menores de treinta y cinco años.
- **Préstamos bancarios.** La mayoría de las instituciones bancarias tienen planes especiales y tasas preferenciales para Pymes (pequeñas y medianas empresas).
- **Crowdfunding.** Existen varias plataformas especializadas en el apoyo a emprendedores. Te recomendamos investigar su formalidad para evitar un fraude.
- **Familia, amigos y pareja.** Pedir préstamos a tus seres queridos puede ser una gran ayuda o una muy mala idea. Sopesa si esta alternativa es la más adecuada para ti.

“Un buen plan de negocio te hará imbatible”.

— Ana María López,
capacitadora de Pymes

Capacítate para crecer |

Gracias a este tutorial, ahora conoces las herramientas necesarias para avanzar hacia tu meta. Pero es sólo el inicio del camino. Para consolidar y expandir tu empresa es necesario que mejores cada día, pruebes, innoves y nutras tu proyecto.

Así pues, la capacitación constante es ineludible. Asesorarte e informarte te permitirá hacerlo cada vez mejor. Por fortuna, existen incubadoras o aceleradoras de empresas, cursos y material gratuito o a muy bajo costo. Compartimos contigo una lista de contactos confiable y útil.

Recursos de apoyo

CONFERENCIAS EN YOUTUBE

El peligro delicioso de emprender. De Jürgen Klaric.

Tips para emprender tu negocio. De Enrique Gordillo.

The Art of the Entrepreneurship. De Julie Meyer en *Ted Talks*.

DIRECTORIO DE INCUBADORAS Y CURSOS GRATUITOS EN LÍNEA

- Instituto Nacional del Emprendedor
www.inadem.gob.mx
- Secretaría de Economía
www.contactopyme.gob.mx
- Nacional Financiera
www.nafin.com
- Pepe y Toño
www.pepeytono.com
- Fundación ProEmpleo
www.proempleo.org.mx
- EmpreSer
www.empreser.org
- Incubadora de empresas Tecnológico de Monterrey
<http://micampus.cem.itesm.mx/emprendimiento/index.php/incubadora>

Desde sus casas, muchas mujeres han creado exitosas *startups* (empresas escalables) de manera rápida y fácil gracias a las tecnologías digitales. Aprovecha los recursos a tu favor y empieza a cambiar tu futuro.



**DE EMPRENDEDORA A
LEYENDA: COCO CHANEL**

“Me irrita que digan que tuve suerte. Nadie ha trabajado más duro que yo para construir lo que tengo”, solía decir Coco, quien con creatividad y empeño levantó un imperio. Pasó una solitaria infancia en un orfanato del cual salió para emplearse en una lavandería. Ahí se enamoró del heredero de un imperio textil y se encontró con el mundo de la moda. Pero su verdadero despunte se dio cuando Arthur Boy Capel le prestó dinero para alquilar su primer *atelier* en París. Su espíritu emprendedor le permitió canalizar su talento en la creación de una marca que aún guarda la esencia de esta extraordinaria empresaria.

¿Por qué soñarlo si lo puedes crear? |

De la cultura emprendedora, las mujeres hemos salido muy beneficiadas. Y es que emprender empodera y nos pone frente a la posibilidad de tomar las riendas para ir por lo que deseamos. Los siguientes testimonios seguro te inspirarán para dar el paso final y poner en marcha el negocio que siempre has deseado.

UNA MUJER INVENCIBLE

De joven esta empleada era la estrella de ventas de la compañía. Sin embargo, su director se negaba a ascenderla sólo por ser mujer. Decidida a no dejarse vencer, con sus ahorros y la ayuda de su hijo reunió 5,000 dólares para iniciar su negocio. El resto es historia. El espíritu emprendedor de Mary Kay Ash le permitió fundar la exitosa compañía cosmética que lleva su nombre.

**DE LA MISERIA A
REFERENTE DE LA MODA**

En pleno auge talibán, una joven afgana de 19 años de edad comenzó en su casa un pequeño negocio de costura. Ayudada por su hermano, acudía a los almacenes a ofrecer su mercancía. Tuvo tal éxito, que pronto integró al proyecto a más de cien mujeres de su vecindario y así las salvó de la miseria durante el régimen. Hoy en día Kamila Siddiqui se dedica a asesorar a mujeres de todo el mundo para que emprendan sus propios negocios.

**HISTORIAS
DE LA VIDA REAL**

SONIA ÁVILA |

MADRE Y EMPRENDEDORA

“Cuando tuve a mi bebé, me di cuenta que era difícil encontrar blusas para lactancia. Un día me dije: ¿y si me lanzo? Hoy tengo una empresa pequeña que me permite trabajar y cuidar de mi hija”.

DIANA LAURA PACHECO |

REPOSTERA Y EMPRENDEDORA

“Odiaba pasar las horas metida en una oficina bajo las órdenes de un jefe neurótico. Así que ahorré dinero, tomé un curso de repostería y monté mi negocio. Sin duda, fue la mejor decisión de mi vida”.

CECILIA ZETINA | UNIVERSITARIA Y EMPRENDEDORA

“Me gusta mucho hacer joyería artesanal, así que decidí comenzar a venderla por Internet. Me ha ido tan bien que sólo espero titularme para darle el gusto a mis padres, y después, dedicarme por entero a mi proyecto”.