



DE acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), 45 de cada 100 mujeres mayores de 15 años forma parte de la población económicamente activa.

De éstas, el **67%** son trabajadoras subordinadas, el **23.6%** son trabajadoras por cuenta propia y sólo el **2.5%** son empleadoras.

Como podemos observar, aún existe una gran brecha que aleja a las mujeres del área del emprendimiento, ya sea por falta de apoyo económico, escasas de tiempo o a la creencia de que emprender un negocio puede interferir con sus labores habituales.

Por estas causas, muchas mujeres deciden no arriesgarse a echar a andar su imaginación e iniciar su propio negocio.

Si tú eres de las que siempre han tenido en mente iniciar su propio negocio, pero no sabes por dónde empezar, a continuación te presentamos algunos consejos que pueden serte útiles.

Define tu propósito.

Antes de comenzar a buscar los recursos y los socios para un negocio, es importante tener claro cuál va a ser el objetivo del mismo. Es decir, qué negocio deseas montar.

Esto es muy sencillo, solo debes plantearte las siguientes preguntas: ¿qué deseas hacer?, ¿en dónde?, ¿cuánto dinero requieres?, ¿por qué quieres hacerlo?, etc.

Recuerda que tener objetivos claros puede ayudarte a la gestión de tu empresa y a fortalecerla.

Solo el **9%** de mujeres utiliza plataformas digitales para promover sus iniciativas de negocios: *MassChallenge México.*

Establece un plan de negocios.

Contar con objetivos no es suficiente si no tenemos definida la ruta por la cual los vamos a alcanzar y aquí es donde entra el plan de negocios, que será tu guía en este proceso.

Un plan de negocios establece los detalles de tu empresa, por ejemplo, qué venderás, cuál será su estructura, con qué elementos humanos y materiales cuentas, cómo competirás en el mercado, cuál será tu financiamiento, cuáles son tus proyecciones a futuro, los trámites administrativos que deberás realizar o la documentación que necesitarás.

Te será de utilidad conocer todo lo anterior para conseguir financiamientos e inversionistas en un futuro, además de que te ayudará a tener un panorama más real sobre tus fortalezas, oportunidades, desventajas y amenazas en el mercado.

Busca financiamiento.

Una vez aterrizada tu idea, es momento de buscar los medios para hacerla realidad. Desde los ahorros contemplados para el negocio, préstamos de amistades y familiares, hasta créditos especiales para mujeres emprendedoras por parte de instituciones financieras formales. Es de suma importancia que conozcas los detalles de cada uno de ellos.

Otras formas de financiamiento son las **Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM)**, **redes de inversionistas**, o distintos programas federales como **Fondo para el Desarrollo Social de la Ciudad de México (FONDESOC)**, **Nacional Financiera (Nafin)**, por nombrar algunos. No dudes en acercarte con la institución de tu preferencia para informarte de los requerimientos.

Crea una comunidad.

Ser una mujer independiente no significa que debes hacerlo todo tú sola. Puedes buscar el apoyo de otras mujeres que también desean superarse y tengan habilidades específicas que se complementen con las tuyas. Además ten presente que delegar responsabilidades puede resultarte en un mejor manejo de tiempo y recursos.

Tener socias y colaboradoras ayuda a disminuir los gastos al momento de crear una empresa, sólo recuerda no fincar estas alianzas únicamente en la amistad, también en experiencia y en lo que estas personas puedan aportar para tu negocio.

No dudes en pedir ayuda.

No te dejes llevar por la idea de que ya sabes todo de tu negocio. Empezar una empresa sin tener la experiencia o los conocimientos sobre el funcionamiento del mercado es un error bastante común que puede condenar tu empresa al fracaso, incluso antes de iniciar formalmente.

Existen instituciones privadas, organizaciones sociales y de gobierno que pueden brindarte asesoría para comenzar bien tu negocio. Algunas de estas son: **Dalia Empower**, **Victoria 147**, **10,000 mujeres por México**, **Vital Voices México**, **CREA: Comunidades de Emprendedoras Sociales**, **NIÑASTEM PUEDEN**, **FONDES**, entre otras.

Date a conocer.

Tu negocio no va a prosperar si no es conocido, por lo que darle cobertura por cuantos medios sea posible podrá atraer clientes e inversionistas que hagan crecer tu pequeña empresa. Las redes sociales son una gran herramienta para lograr este objetivo por su alcance, facilidad de uso y bajo costo para promocionar productos y servicios.

¿Sigues sin saber de qué será tu negocio?

Datos de la aceleradora de *Startups MassChallenge México*, aseguran que los principales negocios surgidos de las mujeres mexicanas son en los siguientes sectores:

ROPA Y ACCESORIOS

42%



COSMÉTICOS Y CUIDADO PERSONAL

38%



ALIMENTOS Y BEBIDAS

14%



MATERNIDAD

10%



FLORES Y REGALOS

9%



Así que si tienes alguna idea de un negocio que te gustaría iniciar, no lo dudes más y comienza a acercarte a las instancias correspondientes para solicitar la información que dé vuelo a tu creatividad.