

**SERIE**

Fascículo **2**

# MUJERES Y EMPRESARIEDAD



**Principios básicos  
de la empresariedad**

**Elaborado por:**

Lauren Palma Rojas  
Área de Gestión de Políticas Públicas para la Equidad de Género.  
Sector Género y Economía

**Revisión y edición:**

Mabelle Figueroa Ramos  
Coordinadora del Área de Políticas Públicas para la Equidad de Género  
Instituto Nacional de las Mujeres

**Ilustraciones:**

Olman Bolaños

**Diseño e impresión:**

Diseño Editorial M y F S.A.  
[www.kikeytetey.com](http://www.kikeytetey.com)



# Realmente mi idea, ¿es una idea de negocios?

Luego de que Sofía, experta que trabaja el tema de empresariedad de las mujeres, fue consultada por María y Ana, sobre que significaba ser una **PERSONA EMPRENDEDORA DE NEGOCIOS**<sup>1</sup>, la cual a su vez le explico todos los requerimientos que se tienen que cumplir. Hubo algo que les llamo muchísimo la atención y fue el concepto de **IDEA DE NEGOCIOS**, por lo que quisieron profundizar y abordaron a su asesora con una serie de preguntas como:

- ¿Por qué se consideró la labor que realizábamos eventualmente, pero que cada día iba creciendo como una muy buena idea de negocios?
- ¿Cómo a partir de una idea de negocios se pueden generar más ideas?

Estas dos preguntas abarcan aspectos realmente importantes para comentar:

En primer lugar para que haya una idea de negocio tiene que haber conocimiento de parte de las personas sobre su territorio y entorno; y además estar dispuestas a romper con paradigmas de género<sup>2</sup>, especialmente cuando se trata de mujeres microempresarias, ya que esto hace que se impida su desarrollo.

- 
- 1 Las personas emprendedoras de negocios (sean físicas o jurídicas), son aquellas que cuentan con una "idea de negocio", poseen los medios necesarios para desarrollarla o están dispuestas a asumir la responsabilidad de adquirirlos y tiene los conocimientos para poner en práctica, de tal forma que se atreven a realizar inversiones requeridas, asumiendo los riesgos y los costos indispensables, para producir los bienes o los servicios y comercializarlos.
  - 2 Paradigmas de género: formas de pensar y actuar sobre los papeles de las mujeres y de los hombres.

## Y qué significa territorio y paradigmas de género?

Vamos a ver, se dice que hay ausencia de ideas de negocio cuando suceden alguna de las razones siguientes:

### **HAY AUSENCIA DE IDEAS DE NEGOCIOS CUANDO:**

- Las mujeres en sus condiciones cotidianas (escases de recursos materiales, ausencia de conocimientos técnicos y de gestión empresarial y de diversas jornadas de trabajo), hacen que difícilmente se reconozcan a sí mismas como empresarias que participan activamente en el mercado, aún y cuando desarrollan actividades económicas que les generen ingresos para su manutención y la de su familias. A ello se suma la invisibilización institucionalizada que hace la sociedad, sobre el aporte de las mujeres a la economía del país, lo que también limita su percepción sobre el entorno y por ende la visualización de las oportunidades de negocios presentes en él.
- Existe desconocimiento sobre el territorio en que se ubican, ya que el conocimiento del mismo, determina la valoración de las oportunidades de negocio y riesgos presentes en el territorio en donde viven y trabajan y comparten con otras personas. Ello implica conocer la potencialidad del territorio (acervo de recursos físicos, geográficos, económicos, humanos, socioculturales y recreativos presentes), la ubicación y características de las actividades económicas que generan empleo y riqueza material, la institucionalidad presente (a nivel gubernamental y organizaciones no gubernamentales ONGs), entre otros aspectos.



Quiere decir que nosotras gracias a las características personales como emprendedoras, tuvimos la capacidad de romper con ideas tradicionales sobre las mujeres y su cotidianidad, además pudimos visualizar oportunidades de negocios en nuestro territorio que cuenta con todos los recursos que necesitamos para desarrollar la idea.

Precisamente el hecho de que ustedes tienen claro el negocio que quieren desarrollar, además de que cuentan con gran capacidad, las lleva a lograr mejores resultados en el corto plazo; porque para identificar oportunidades de negocio, se requiere de una investigación previa y de consenso sobre la idea (es importante que toda la información que se investigó previamente para definir esta nueva idea, quede escrita y ordenada para que sea útil para los posteriores estudios).



Contestando la segunda pregunta que hicieron al principio de la charla, ¿cómo a partir de una idea de negocios se pueden generar más ideas?, Sofía les indicó que el hecho de venir desarrollando un producto, puede hacer que surjan importantes ideas sobre nuevos negocios.

Ana y María piensan en la idea que han tenido desde hace tiempo: cambiar el empaque de las cremas y los champúes ya que, lo realizan de una manera muy rudimentaria y quieren darle un nuevo aspecto, además han pensado en ampliar la gama de productos, incluir cremas para cabello y acondicionadores.

Sofía les contesta:

-Exactamente:

*“Las ideas de nuevos negocios pueden surgir de la valoración de productos ya existentes, lo que significa un proceso de perfeccionamiento de alguna alternativa ya posicionada en el mercado, mediante cambios en la cantidad, en la apariencia, en la forma como funciona el producto o como se brinda el servicio o en los precios a los cuales se comercializa (sea por el uso de diferentes materiales o por cambios en los procesos productivos)”.*



Analícemos ahora la idea que ustedes han tenido y que me comentaron anteriormente sobre el cambio en el empaque de las cremas y de ampliar la gama de productos, para ver **si efectivamente es una idea de negocios:**

- ¿Ustedes creen que esta idea es buena?
- ¿Están las dos de acuerdo con esta nueva idea?
- ¿Cuentan con la experiencia y el conocimiento necesario para desarrollarla?

Ana y María contestaron afirmativamente las dos primeras preguntas, pero tenían duda en cuanto al conocimiento necesario para desarrollar esta nueva idea...

Por lo que Sofía les indicó, para iniciar hay cuatro requisitos fundamentales que son indispensables en la identificación de ideas de negocios.



### **Acuerdo de grupo:**

Quando se trabaja con grupos, la decisión sobre la idea de negocio, es un asunto que debe definirse colectivamente.



### **Disernimiento:**

Tener la capacidad para identificar entre las ideas de negocios que no todas son necesariamente proyectos empresariales viables.



### **Crear firmemente en la idea de negocio:**

El convencimiento y el deseo personal de lograr objetivos, representan premisas indispensables para el éxito de nuevos y existentes negocios.



### **Experiencia y conocimiento:**

Existe una estrecha relación entre el éxito del negocio y la experiencia y el conocimiento que poseen las mujeres gestoras del mismo.

Muy bien, si se cumple con estos cuatro aspectos, lo más seguro es que esta idea este dentro de una muy buena idea de negocio. Sin embargo analizando la duda de ustedes, acerca de no contar ampliamente con la experiencia y conocimientos necesarios para el desarrollo del producto hay que considerar:

*“Si no se cuenta con experiencia previa en un determinado aspecto como pueden ser aspectos administrativos o de comercialización, esto no quiere decir que una persona o un grupo no puedan tomar el riesgo de iniciar un negocio. Pero sí implica que una vez que se ha determinado la factibilidad económica del proyecto , se debe tener el cuidado de diseñar un plan de capacitación y asistencia técnica que asegure el aprendizaje y el desarrollo de las destrezas y habilidades para actuar eficientemente en todas las etapas que implica el negocio.”*

Así como nosotros les damos asesoría, hay otras instituciones que también brindan apoyo en estos aspectos<sup>3</sup>.

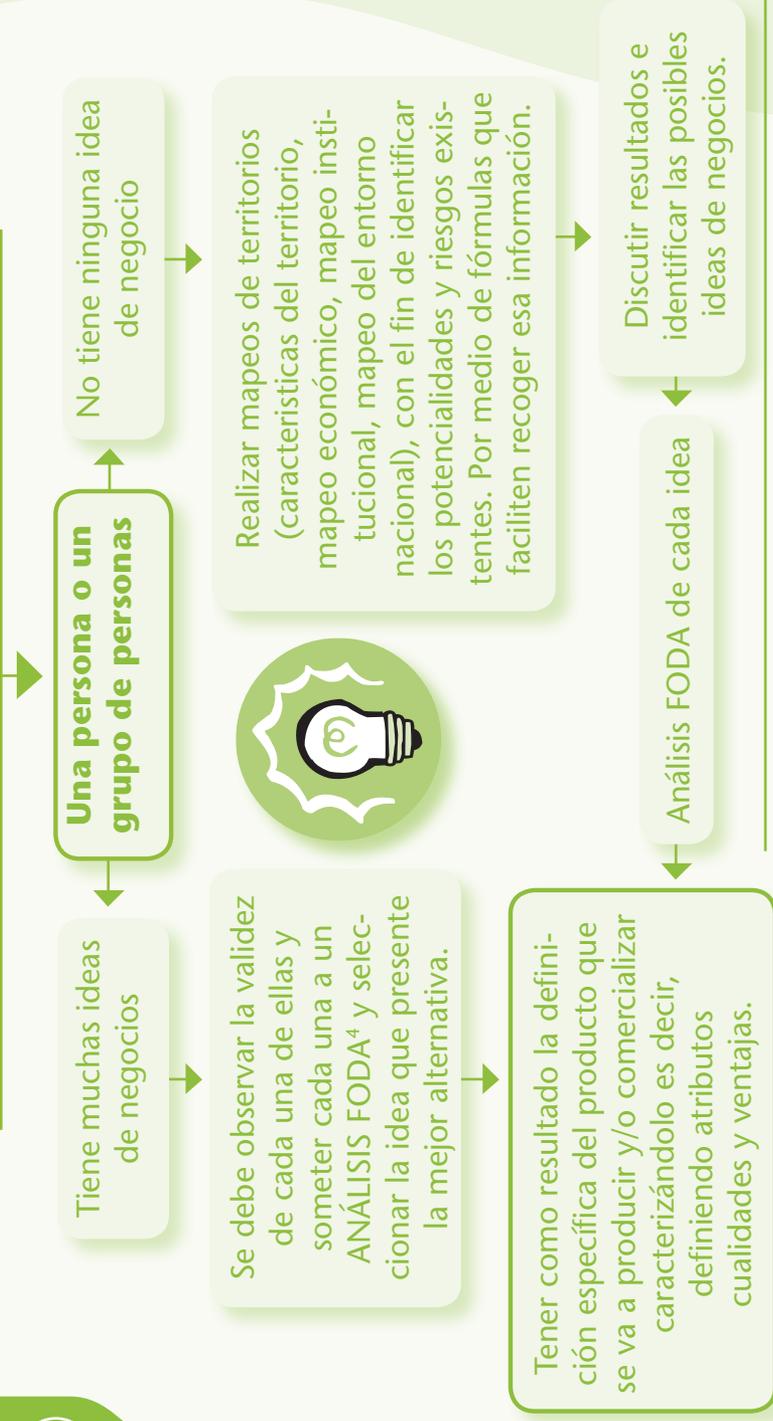
Ana y Maria quedaron muy contentas de sus ideas de negocios y de la gran habilidad que tenían para desarrollarlas y identificarlas. Pero se preguntaron:



¿qué pasa con todas aquellas personas que cuentan con muchas ideas de negocios o que no han identificado ninguna, para poder definir una que realmente les sea exitosa?

3 Comisión Interinstitucional para la Empresariedad de las Mujeres, constituidos por las siguientes Instituciones: INCOPECA-IDA-IICA-CNP-PIMA-SEPSA-BNCR-BPDC-ICT-INA-INAMU-MAG-MINAE-MEIC-SENARA.

Sofía les contesto esta inquietud con el siguiente diagrama:



4 Análisis FODA: Es un análisis en donde se determinan las Fortalezas y Debilidades en el ámbito interno de la microempresa para desarrollar la idea y a su vez se discute las Oportunidades y Amenazas a nivel externo. Con estos resultados se toma una decisión.



100 metros este Taller Wabe  
Granadilla Norte, Curridabat  
San José, Costa Rica

Teléfonos:  
(506) 253-8066 / 253-9624  
Fax: 253-8123  
Apdo. Postal 59-2015  
[www.inamu.go.cr](http://www.inamu.go.cr)