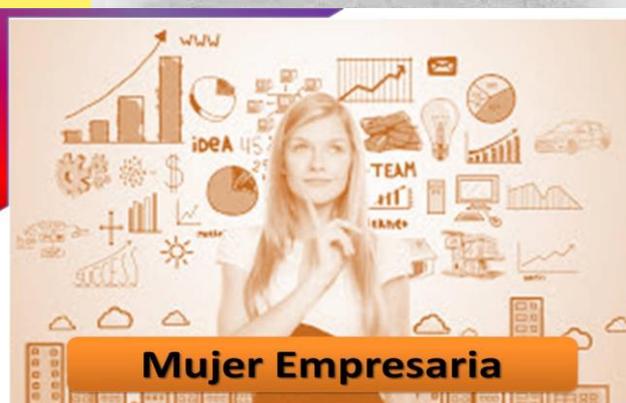


EMPRENDER Y CONSOLIDAR EN FEMENINO



Manual para el emprendimiento y la mejora de la mujer emprendedora y empresaria

ÍNDICE

- Introducción
 - Justificación
 - Objetivos
 - Población objeto
 - Quién es una mujer emprendedora
- Pasos a tener en cuenta para emprender
 - Nacimiento de la idea
 - Plan de negocio
 - Viabilidad
 - Recursos necesarios
 - Fuentes de financiación
 - Trámites jurídicos y legales
- Plan Formativo para el desarrollo del emprendimiento femenino y la mejora empresarial
 - Importancia de planificar el desarrollo profesional
 - Conocimientos, habilidades y aprendizaje para el desarrollo del emprendimiento y la consolidación de empresa
 - Herramientas que ayudan en la formación y aprendizaje
- Metodología a utilizar en el plan formativo
- Análisis y evaluación del plan formativo
- Conclusiones
- Bibliografía
- Direcciones de interés de los itinerarios formativos en la Región de Murcia

INTRODUCCIÓN



Los sistemas de género establecidos culturalmente conllevan, en ocasiones, desigualdades evidentes; será por lo tanto la construcción social la pieza clave que permita determinar aquel conjunto de características o contenidos que cada sociedad atribuye a lo masculino y/o femenino. La necesaria transformación de las categorías de género depende de la sociedad y más directamente de los componentes que conforman la estructura de la misma: esto es, los individuos, que en última instancia somos quienes contribuimos a perpetuar las diferencias y por otro lado tenemos la posibilidad de evitarlas.

A estas desigualdades se une la dificultad para el emprendimiento, si emprender es de por sí un proyecto arduo y complicado, cuando el emprendimiento lo llevan a cabo mujeres las dificultades para la tarea se multiplican.

El emprendimiento de las mujeres favorece su inserción en la economía e incrementa el número de mujeres dentro del tejido empresarial. Si queremos que tengan voz y que su presencia sea real es fundamental promover políticas y acciones públicas que favorezcan la presencia de la mujer en el ámbito empresarial. El cambio depende de todos los agentes socializadores y uno de esos agentes somos nosotras mismas.

JUSTIFICACIÓN

Ser mujer emprendedora y empresaria conlleva grandes esfuerzos y dificultades. Para superar estos obstáculos la mujer cuenta con pocas herramientas, muchos obstáculos y escasos recursos.



Por este motivo es fundamental dotar a estas mujeres de un manual práctico y útil que le sirva de guía para lograr sus sueños y alcanzar esa ilusión de la que parten.

Este manual capacita a emprendedoras y empresarias de un instrumento para desarrollar su emprendimiento, mostrándoles asesoramiento, seguimiento y evaluación de su trabajo. Es un manual práctico y sintético que ayuda a la planificación inicial de cada proyecto empresarial. Junto a esto, este documento ofrece el Plan Formativo para el desarrollo del emprendimiento y la mejora empresarial junto con los itinerarios necesarios para la puesta en práctica de cada proyecto empresarial y



mejora de los mismos.

OBJETIVOS

El principal objetivo de este manual es dotar a las mujeres emprendedoras y empresarias de un material útil y práctico para la realización de su proyecto o mejora empresarial.

Además pretendemos:

- Proporcionar datos sobre la actividad empresarial de mujeres en la Región de Murcia.
- Crear una mentalidad empresarial entre las mujeres emprendedoras.
- Orientar a las mujeres empresarias al desarrollo y consolidación de su proyecto empresarial.
- Dotar de formación práctica sobre habilidades básicas de gestión empresarial.
- Desarrollar los itinerarios formativos necesarios para la puesta en práctica del proyecto empresarial y la mejora constante.

- Identificar y combatir los obstáculos sociales y económicos con los que se encuentra la mujer emprendedora y empresaria.

- Facilitar la incorporación y permanencia de la mujer en el ámbito empresarial.



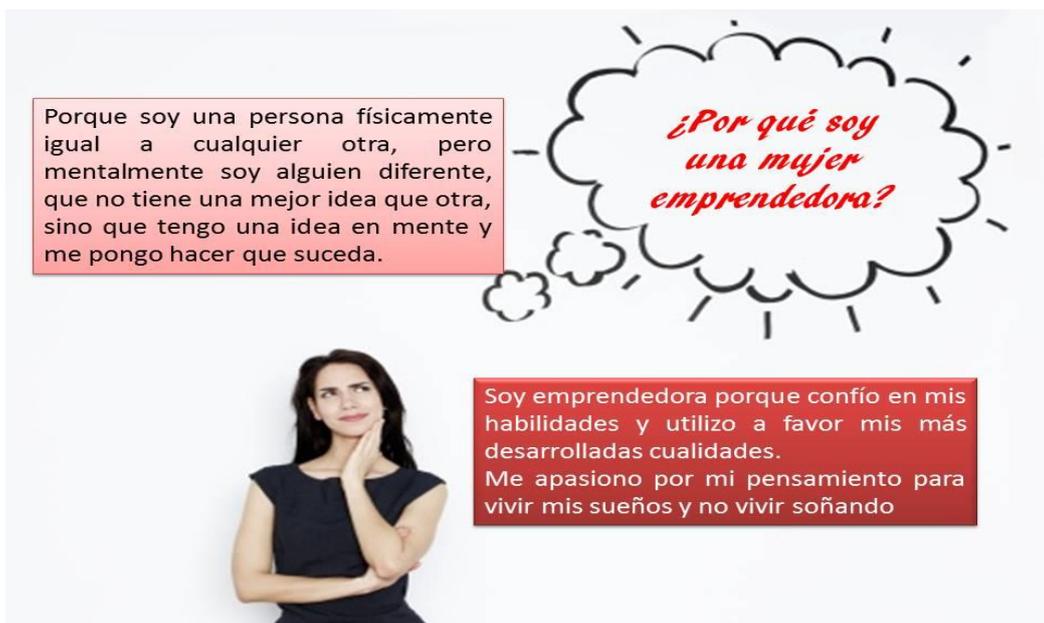
POBLACIÓN OBJETO

- Mujeres emprendedoras y empresarias que pretenden una generación de ingresos en un negocio individual, familiar o grupal.
- Agentes sociales, profesionales de la orientación y la formación, junto con organizaciones que trabajan en el desarrollo empresarial dirigido a mujeres emprendedoras y empresarias.



QUIÉN ES UNA MUJER EMPRENDEDORA

Este término lo definió por primera vez por el economista anglo-francés Richard Cantillon como «la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende tomando decisiones acerca de la obtención y el uso de recursos, y admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento».



Una mujer emprendedora es aquella que sabe descubrir e identificar una oportunidad de negocio. Una vez que ha descubierto esta oportunidad entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para emprenderla y llevarla a buen puerto. En general estas personas parten de la nada, solamente con el capital de la idea y con esa idea logran construir su empresa.

Estas se caracterizan por ser dinámicas, creativas, flexibles, por no tener miedo a la aventura y por asumir riesgos, a tener la capacidad de resiliencia, no decaer en la lucha ante las dificultades. El emprendimiento es una aptitud y actitud de la persona que le permite emprender nuevos retos y proyectos. Una emprendedora está sujeta a la idea de innovación y riesgo y es capaz de llevarlas a cabo para materializar sus sueños.

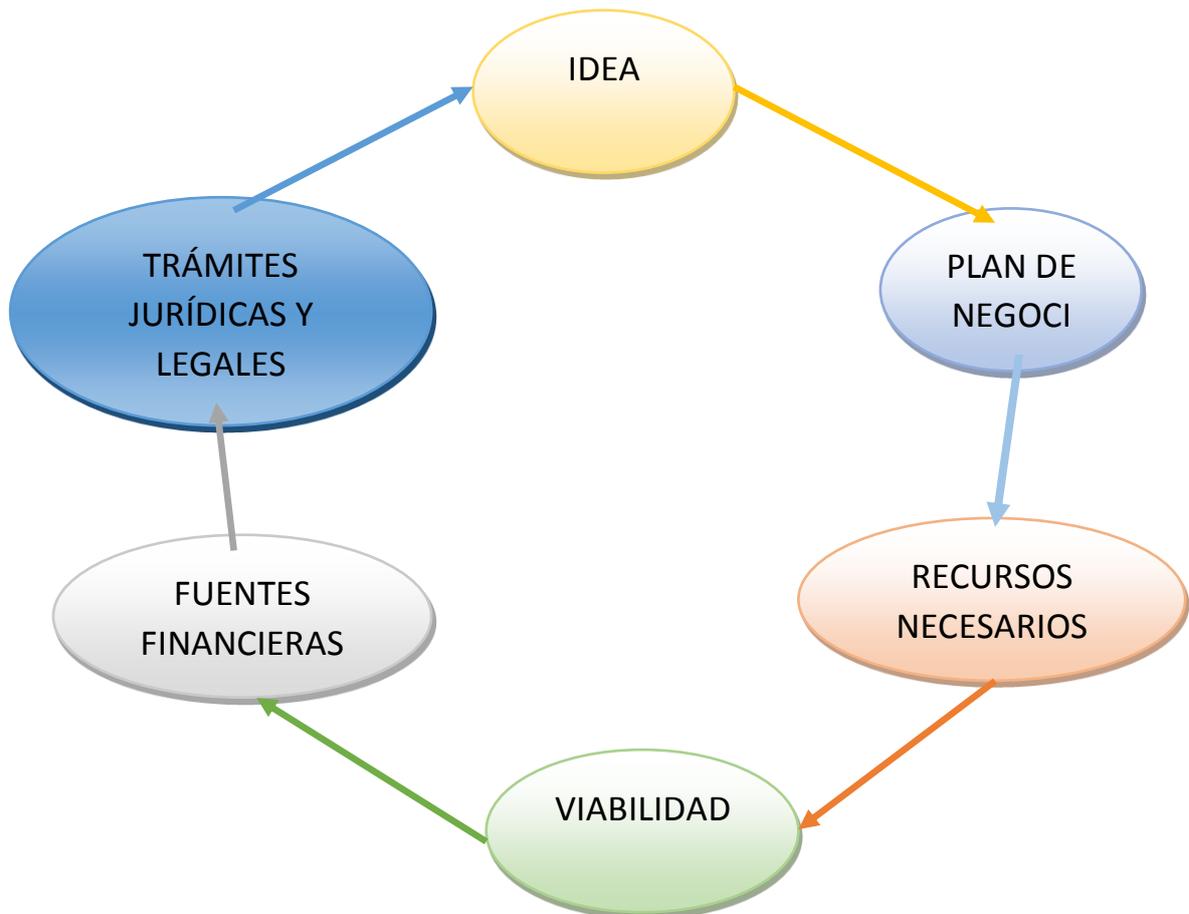
Tipos de emprendedoras:

- **Visionaria:** Se adelanta a las tendencias del momento y pone su esfuerzo y negocio en sectores o productos que serán la clave en un futuro.
- **Inversionista:** Busca rentabilizar su dinero con proyectos novedosos. Tienen el papel de un socio capitalista, cuyo riesgo e implicación suele ser de asesoramiento y de aportar capital.
- **Especialista:** Suele tener un perfil más técnico. Y aunque empieza con un proyecto empresarial, sus conocimientos están muy centrados en el sector donde se centra.
- **Persuasiva:** Es la punta de la lanza de un proyecto. Quien arrastra y convence. Es una figura que suele liderar más que desarrollar el producto o servicio. Se encarga de mantener la convicción en su equipo.
- **Intuitiva:** Sabe dónde está el negocio. Y lo sabe porque es una empresaria nata. Y emprender es parte de su pasión que son los negocios.
- **Emprendedora-empresaria:** Sabe del mundo de la empresa. Nada le es nuevo. La empresaria emprendedora asume el riesgo de emprender pero a diferencia de la intuitiva o la visionaria, le gusta consolidar los proyectos, más que emprender.
- **Emprendedora-oportunista:** esta emprendedora ve la ocasión y se lanza. Sabe detectar las oportunidades de negocio y los pasos que debe seguir. Conoce el mercado, sus claves y las explota.
- **Emprendedora-vocacional:** emprender por emprender. Todos los perfiles de emprendedoras tienen algo de este. Esta emprendedora seguramente cuando consiga posicionar su producto, marca o servicio, se vaya en busca de nuevas aventuras.



PASOS A TENER EN CUENTA PARA EMPRENDER

Identificamos 6 pasos para el desarrollo de la idea de un proyecto empresarial, estos pasos son necesarios para que nuestra idea de negocio tenga más posibilidad de éxito y de obtener mayores resultados.



IDEA



No basta con tener una ocurrencia general fruto de la imaginación, de la creatividad y del análisis de las necesidades del ámbito en el que nos queremos mover, es necesario ser una persona emprendedora.

PLAN DE NEGOCIO

-Síntesis de toda la información relevante de cara a la puesta en marcha efectiva de la empresa.

-Por supuesto tiene que estar por escrito.

-Recoge la información ordenada y estructurada, todas las variables que van a dar forma al negocio. Permite tener una visión global de los elementos que pueden determinar el éxito o fracaso del proyecto empresarial.

- Sirve como presentación ante las entidades públicas y privadas, que puedan participar financieramente.

-Las partes mínimas que debe contener son:

- Identificación del emprendedora
- Descripción de la actividad
- Entorno en el que actuará la empresa
- Forma de producción de bienes/servicios
- Recursos necesarios (humanos y financieros)
- Forma jurídica adoptada
- Plan de viabilidad



RECURSOS NECESARIOS

-Aquí se establecen todos los recursos necesarios tanto materiales, de producción, como humanos que van a ser necesarios para el inicio y desarrollo del proyecto empresarial.



Recursos materiales

VIABILIDAD

-Aquí se cuantifica todo lo que hemos desarrollado en el Plan de Negocio.

-De esta cuantificación pormenorizada obtenemos lo necesario para llevar a término el proyecto, que es lo que se conoce como **INVERSIÓN**.

-Para la realización del estudio cuantitativo del proyecto, se tiene en cuenta los siguientes puntos:

- Inmovilizado de materiales
- Inmovilizado de inmateriales
- Estimación de los gastos de explotación
- Previsión de tesorería

FUENTES DE FINANCIACIÓN

-La inversión necesaria para poner en marcha cada empresa es muy variable en función del proyecto. Dependiendo de esto las fuentes de financiación necesarias, así como de las características económicas de la emprendedora.

-Podemos hablar de las siguientes fuentes de financiación:

- Recursos propios
- Recursos ajenos
 - Banca comercial
 - Banca pública
 - Entidades de financiación
 - Leasing
 - Sociedades de Garantía Recíproca
- Ayudas oficiales

Fuentes internas y externas



TRÁMITES
JURÍDICOS Y
LEGALES

-La elección de la forma jurídica a adoptar para la puesta en marcha de una nueva empresa debe ser objeto de un detenido estudio, a fin de elegir aquella que mejor se adapte a las características del proyecto a desarrollar.

-La primera elección que hay que hacer es entre, persona física o jurídica. Si se elige forma jurídica, entonces hay que analizar la forma más adecuada según la legislación vigente.

-Tras la elección de la forma, llega la constitución que variara dependiendo de la forma jurídica elegida.



**SOCIEDADES
MERCANTILES**

PLAN FORMATIVO PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO Y LA MEJORA EMPRESARIAL

IMPORTANCIA DE PLANIFICAR EL DESARROLLO PROFESIONAL

Ya tenemos la primera fase de nuestro proyecto, la puesta en marcha del mismo, a través de los 6 pasos que hemos indicado. Ahora tenemos que comenzar a desarrollarlo. Dentro de este desarrollo, está nuestro propio crecimiento como emprendedora y empresaria. Cuando arrancamos un proyecto empresarial, tenemos conocimientos sobre el producto y/o servicio del que trata nuestra empresa, pero hay conocimientos para la gestión de una empresa que debemos trabajar para que nuestro proyecto tenga más éxito.

Al entrar al mercado laboral es importante tener claro hacia dónde uno quiere llegar dentro de su empresa o en el mercado laboral en general, planificando cada paso de nuestro desarrollo, de acuerdo con nuestras metas. Al hacerlo, hay varios aspectos importantes a considerar: los tiempos de aprendizaje, la necesaria combinación de la teoría con la práctica, la apertura a nuevas ideas y formas de hacer las cosas. Estas son las razones por las que todos debemos tener muy claro lo que queremos alcanzar (y cómo alcanzarlo).

En este momento, debemos hacernos esta pregunta: **¿QUÉ ENTENDEMOS POR DESARROLLO DE CARRERA PROFESIONAL?**, y podríamos decir:

Que es el plan que nos marcamos, las etapas a seguir, los objetivos que nos fijamos para llegar a nuestras meta, a dónde queremos llegar en nuestras carreras, basados en nuestros intereses y competencias personales y laborales. Es una estrategia que nos brinda un rumbo a seguir con el fin de cumplir con nuestras metas como profesionales, por lo cual es importante no dejar al azar y tener un itinerario que nos ayude en este aprendizaje.

Actualmente podemos encontrar diferentes entidades, organizaciones y asociaciones que cuentan con itinerarios formativos y de aprendizaje para el emprendimiento y el desarrollo empresarial. En esta guía vamos a establecer, tras el estudio y análisis de mercado, un itinerario para el desarrollo profesional y personal de las emprendedoras y empresarias.

El itinerario propuesto, está compuesto por distintas acciones formativas que recogen las necesidades de las emprendedoras y empresarias a la hora de poner en marcha su modelo de negocio o emprendimiento. La realización de talleres prácticos donde desarrollar habilidades y actitudes, tutorización y coaching al emprendedor/a constituye una oportunidad de acompañamiento a lo largo de este proceso. Gracias a esto podrán lograr sus objetivos.

CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y APRENDIZAJE PARA EL DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO Y LA CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS

Vamos a dividir el itinerario formativo en siete grandes áreas, que están enfocadas hacia los siguientes objetivos:

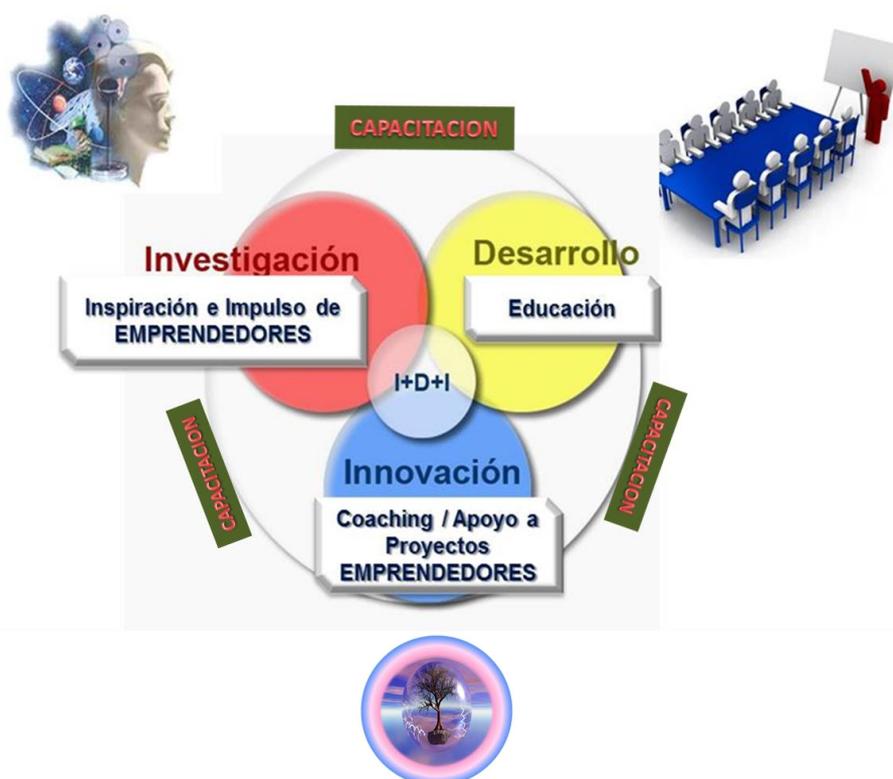
- Apoyar a las mujeres emprendedoras y empresarias que necesitan acompañamiento para desarrollar su idea de negocio, la creación de su proyecto y el desarrollo de la empresa.
- Ayudar a las mujeres emprendedoras y empresarias en su proceso de consolidación empresarial.
- Dar a conocer que es un modelo de negocio, los aspectos básicos de un estudio de mercado, marketing, económico financiero así como la viabilidad técnica, comercial, económica y social.
- Conocer el panorama actual de las redes sociales, y como estas nuevas tecnologías pueden ayudar en el desarrollo de un proyecto empresarial.

- Descubrir las estrategias de marketing y ventas para emprendedoras y empresarias, conocer cuál es el público objetivo y aprender a manejar las herramientas de comunicación y marketing adecuadas que permitan fidelizar a los clientes.
- Saber la importancia que tienen unas buenas habilidades sociales y una actitud positiva, para el desarrollo profesional y personal, y como esto nos ayuda a tener más éxito.

INTINERARIO FORMATIVO PARA EMPRENDEDORAS Y EMPRESARIAS

ÁREAS QUE COMPONEN EL ITINERARIO FORMATIVO:

- Fundamentos del Plan de Empresa. Plan económico financiero.
- Estrategia y Organización.
- Habilidades de Dirección y Desarrollo Personal y Profesional.
- Marketing e Imagen.
- Finanzas y Contabilidad.
- Organización Comercial y Ventas.
- Conocimientos legislativos y formación trasversal para el desarrollo del proyecto empresarial.



FUNDAMENTOS DEL PLAN DE EMPRESA. PLAN ECONÓMICO FINANCIERO:

Objetivo:

Conocer cómo se desarrolla un plan de empresa, que pasos hay que seguir, como establecer la parte económica y financiera del proyecto. Y como hacer seguimiento del mismo.

Programa formativo:

- Acciones formativas de desarrollo de plan de empresa y planes económicos y financieros de la empresa.
- Talleres de seguimiento del plan de empresa.
- Talleres de búsqueda de financiación.
- Seminarios de Coaching individualizados para el establecimiento de objetivos en el proceso del desarrollo del plan de empresa.
- Tutorías individuales en el proceso de creación del plan de empresa.



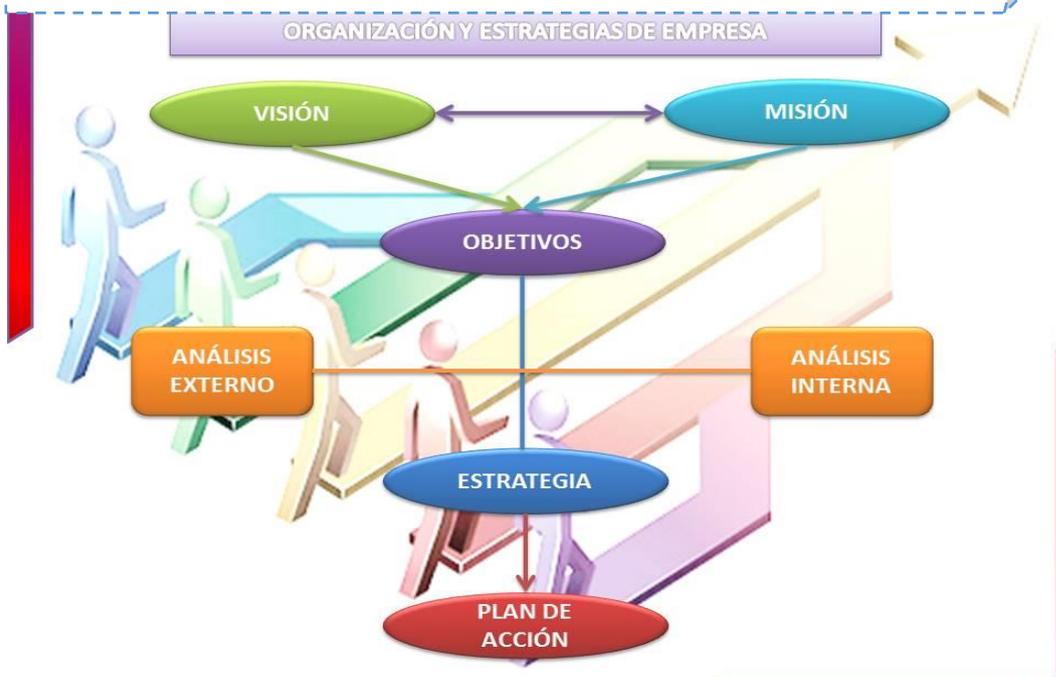
ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN

Objetivos:

Saber establecer objetivos, desarrollar planes de acción para el cumplimiento de los mismos, planificar y estructurar la agenda para el logro de la eficacia en la gestión del tiempo.

Programa formativo:

- Acciones formativas de planificación y organización de empresa.
- Talleres de gestión de tiempo.
- Talleres de estrategias empresariales.
- Seminarios de Coaching individualizados para el establecimiento de objetivos empresariales.
- Seminarios colectivos de organización empresarial.
- Tutorización en el seguimiento de cumplimiento de objetivos y estrategias empresariales.



HABILIDADES DIRECTIVAS Y DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL

Objetivos:

Desarrollar las habilidades directivas y sociales de la emprendedora y empresaria, para que le ayude en su desarrollo personal y profesional, alcanzando de esta forma mejores resultados en su emprendimiento y gestión de proyecto.

Programa formativo:

- Acciones formativas de habilidades directivas.
- Acciones formativas de habilidades sociales.
- Talleres de inteligencia emocional.
- Talleres de desarrollo personal.
- Seminarios de Coaching individualizados para el desarrollo de habilidades.
- Seminarios colectivos de desarrollo de habilidades profesionales.

Características de las habilidades sociales

Facilitan la asimilación de roles y de las normas sociales, lo cual conlleva a un buen AJUSTE Psicológico y adaptación social adecuada

Toda habilidad de tipo personal implica la capacidad de evaluar adecuadamente las acciones y sentimientos del otro para interactuar humanamente. Es una forma de PERCEPCIÓN SOCIAL

Desde la infancia favorecen la adaptación social, académica y laboral en la adultez. Su presencia es clave para el DESARROLLO PSICOLÓGICO INTEGRAL de la persona

Las competencias de carácter social cuando están desarrolladas, llevan al ÉXITO PERSONAL, quien las posee utiliza estas habilidades sociales para persuadir, dirigir, negociar, resolver conflictos; cooperar y trabajar en equipo

Son comportamientos propios de una persona que busca ser RECOMPENSADO y no comportarse de forma tal que pueda ser CASTIGADO o IGNORADO por lo demás



MARKETING E IMAGEN

Objetivos:

Facilitar los conocimientos básicos del marketing. Adentrarse en la investigación de mercados. Conocer como el marketing y las redes sociales ayudan en la visibilidad de las empresas y como utilizar estas herramientas como imagen de empresa. Saber la importancia que tiene la imagen personal y de la empresa en nuestro entorno empresarial.

Programa formativo:

- Acciones formativas de marketing.
- Talleres de redes sociales.
- Talleres de imagen personal y profesional.
- Talleres de comunicación interna y externa.
- Seminarios de Coaching individualizados para la creación de una imagen personal.
- Seminarios colectivos de imagen empresarial.



FINANZAS Y CONTABILIDAD

Objetivos:

Conocer los conceptos básicos de contabilidad, realización de presupuesto y análisis de resultados. Planificar ingresos y gastos para el desarrollo económico de las empresas. Negociar con las entidades para la financiación de los proyectos.

Programa formativo:

- Acciones formativas de contabilidad.
- Talleres de negociación con entidades financieras.
- Talleres de imagen realización de planes de ingresos y gastos.
- Talleres de análisis de resultados económicos.
- Seminarios de Coaching individualizados para el desarrollo de las negociaciones empresariales.
- Tutorización de negociación financiera.



ORGANIZACIÓN COMERCIAL Y VENTAS

Objetivos:

Establecer la estrategia comercial para nuestro proyecto empresarial, analizando nuestro entorno empresarial y aplicando las técnicas adecuadas para el desarrollo de nuestro plan comercial.

Programa formativo:

- Acciones formativas de comercio y ventas.
- Talleres de estrategias comerciales.
- Talleres de fidelización al cliente.
- Talleres de venta emocional.
- Seminarios de Coaching individualizados cómo hacer que nuestras habilidades sean la herramienta para la fidelización del cliente.
- Seminarios colectivos de cómo utilizar nuestras habilidades para llegar a más clientes.



CONOCIMIENTOS LEGISLATIVOS Y FORMACIÓN TRASVERSAL PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO EMPRESARIAL

Objetivos:

Conocer aquellas normativas de obligado cumplimiento para las empresas y como se tienen que aplicar. Desarrollar conocimientos transversales que ayudan en el desarrollo de la actividad empresarial.

Programa formativo:

- Acciones formativas de idiomas.
- Acciones formativas de TICs e informática.
- Talleres de normativas aplicables a las empresas.
- Talleres de sistemas de gestión integrados (Calidad, PRL y Medio Ambiente).



HERRAMIENTAS QUE AYUDAN EN LA FORMACIÓN Y APRENDIZAJE

Podemos pensar que solamente hay una manera de aprender. Cuando pensamos en el aprendizaje, nos imaginamos a alguien estudiando o realizando aprendizaje de memoria. Sin embargo, existen distintos tipos de aprendizaje con características muy distintas entre sí.

El aprendizaje hace referencia a la adquisición de conocimientos, habilidades, valores y actitudes, y los seres humanos no podríamos adaptarnos a los cambios si no fuese por este proceso. Por esta razón, es tan importante que se planten itinerarios de formación y aprendizaje para las emprendedoras y empresarias, para la adaptación a esta nueva etapa y la mejora continua en el proceso del desarrollo del proyecto.

No hay una forma única de aprendizaje, y cada persona aprende de forma diferente, por ello, es importante diseñar un itinerario de formación que contenga diferentes metodologías y herramientas para que su éxito sea mayor.



Con las nuevas tecnologías tenemos más herramientas para el desarrollo de la formación. Además de la formación clásica de la modalidad presencial, en este momento contamos con medios tecnológicos que nos ayudan a desarrollar otros métodos formativos y de aprendizaje, o de apoyo al mismo, como pueden ser la formación on-line, video conferencias, el traspaso de información a través de e-mail o la nube, entre otros. Además de otros recursos como pueden ser las tutorizaciones, seminarios, procesos de coaching. Esto nos lleva a utilizar todas estas herramientas para hacer que el aprendizaje y la formación sean lo más exitosos y útiles posibles.

METODOLOGÍA A UTILIZAR EN EL PLAN DE FORMACIÓN

Lo primero que vamos a identificar es el Qué de la metodología, el Quién es al que se dirige y el Cómo lo vamos hacer.

Qué

- Desarrollar las Capacidades de Gestión de emprendedoras y empresarias.

Quién

- A todas aquellas personas que estén en proceso de emprendimiento, o sean empresarias con la intención de mejora continua.

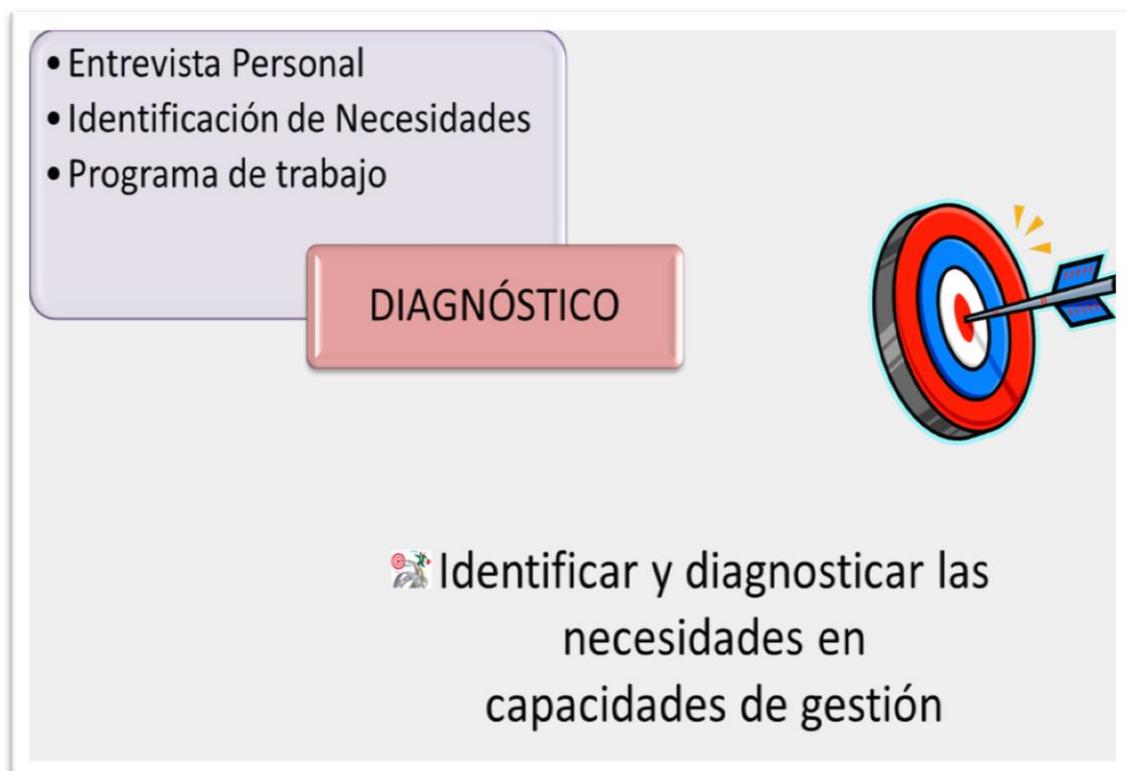
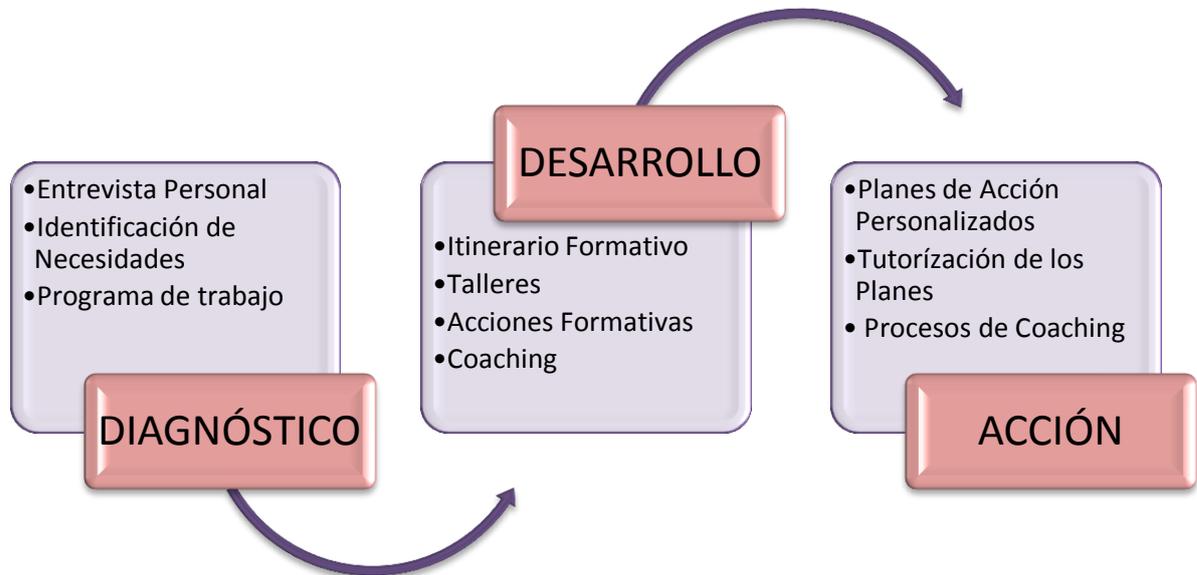
Cómo

- Atendiendo de manera personalizada sus necesidades en materia de capacidades directivas y de gestión.

Cómo

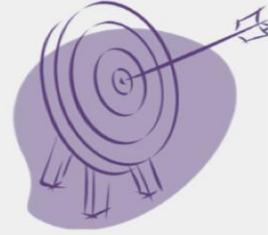
- Entrenamiento realista de capacidades.
- Duración flexible.
- Proceso continuo de asesoramiento y coaching.
- Planes de acción prácticos orientados a la consecución de objetivos y resultados.

METODOLOGÍA DE TRABAJO



DESARROLLO

- Itinerario Formativo
- Talleres
- Acciones Formativas
- Coaching



 Adquirir y desarrollar las diversas competencias y capacidades de gestión que se han identificado en la primera fase.

- Planes de Acción Personalizados
- Tutorización de los Planes
- Procesos de Coaching

ACCIÓN



 Ejecutar y poner en práctica, en el entorno cotidiano de trabajo del participante, las capacidades desarrolladas

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DEL PLAN FORMATIVO

La evaluación de la formación es vital dentro de los esfuerzos para lograr una formación de calidad, es decir, una formación adaptada a las necesidades reales y que se lleve a cabo adecuadamente, sea efectiva, eficaz, y rentable.



En general la evaluación se centra únicamente en la recogida de cuestionarios de satisfacción por parte de las participantes en base a lo que les ha parecido la acción formativa.

No obstante un buen proceso de evaluación requiere de algo más que el reflejo de satisfacción que muestran las participantes. Evaluar implica atender a los siguientes aspectos:

- Diseño y planificación.
- Proceso de impartición.
- Conocimientos adquiridos.
- Aplicación de estos en el puesto de trabajo.
- Impacto de la formación en las trabajadoras y empresarias.

Por tanto, antes de comenzar la acción formativa es fundamental atender a los objetivos para los que se realiza dicha formación. Planificando y diseñando con detalle objetivos, metodología, actividades y evaluación. Dentro de este diseño deberemos atender también a la temporalización, aspectos que al término de dicha acción se revisarán.



VAMOS A CONCRETAR LOS DISTINTOS PUNTOS A EVALUAR:

Evaluamos la satisfacción de las participantes

Consiste en analizar la valoración que hacen las participantes de la acción formativa. Esta evaluación se hace mediante la aplicación de un cuestionario. En este cuestionario se evalúa los aspectos relativos al contenido, las instalaciones, la metodología, al formador/a y, por último, la utilidad y aplicabilidad de los contenidos aprendidos para las y los participantes.

En general este cuestionario se les entrega a las participantes una vez que ha finalizado el proceso formativo. No obstante también es recomendable pasar un cuestionario de evaluación durante el proceso, aunque esto dependerá de la duración de la formación.



Evaluación del proceso de aprendizaje

Es un análisis de los conocimientos que ha adquirido la alumna. La herramienta que utilizamos para hacer esta evaluación es un examen tipo test o de desarrollo para comprobar si han adquirido los conocimientos que estaban fijados en los objetivos.

Estas pruebas las elabora la formadora o formador y la evaluación se realiza una vez que haya finalizado la acción formativa.



Evaluación del impacto de la formación en la emprendedora o empresaria

También es importante medir como la formación impacta en la emprendedora y empresaria. En general la formación debe tener un impacto positivo sobre la misma. Teóricamente esta formación debe dotar de motivación y mejora en la consecución de sus objetivos a la persona que la recibe.

Esta evaluación la podemos realizar mediante la realización de una entrevista personal a cada participante.



Evaluación del grado de ejecución del plan de formación

Una vez que finaliza el periodo para el que se tenía establecido el plan de formación se debe comprobar que se ha ejecutado todo lo que había planificado. Analizar si se han desarrollado todos los objetivos propuestos y si esto no se ha logrado analizar los motivos de porque no se ha logrado.



CONCLUSIONES

En cuanto a las conclusiones, las más relevantes son:

- Según el 'Informe Especial GEM sobre Emprendimiento Femenino', hay más de 650.000 mujeres emprendedoras en España. El informe refleja que 128 millones de mujeres en el mundo están liderando empresas consolidadas - desde 2012 ha disminuido un 6% la brecha de género- y demuestran altos niveles de innovación en sus iniciativas.
- En comparación con los datos de países europeos impulsados por la innovación (entre los que se incluye España), las mujeres españolas lideran un porcentaje mayor de negocios consolidados que las de otros países de Europa. Aun así estas mujeres emprendedoras (6%) siguen representando un porcentaje inferior al de los hombres que gestionan negocios en nuestro país (8%).
- En la Región de Murcia cerca del 60% de los emprendedores son mujeres. La tasa de actividad emprendedora entre las mujeres de la Región se situó en un 6,9 %, cinco décimas más que el porcentaje de hombres que decidieron iniciar una actividad empresarial, y que la media nacional, que se situó igualmente en el 6,4%.
- El 60% de las empresarias de la Región de Murcia se encuentran en la Actividad del Comercio, 33,5 al Sector Servicios, 4,4 a la Industria y 1,5 a la Construcción.
- Es fundamental entender la incorporación de la mujer al tejido empresarial como instrumento básico para el desarrollo económico y la modernización de la sociedad española.
- Emprender es un fenómeno social que depende de múltiples agentes e implica desarrollo humano e innovación.

- Son necesarios programas de formación que doten a las mujeres de confianza para creen en la obtención del éxito y el desarrollo de su negocio. Incrementar la confianza de éxito es el punto de partida para lograrlo.

Para concluir señalar que toda ilusión es posible, convertir la ilusión en realidad es consecuencia de nuestro esfuerzo y sobretodo de nuestra perseverancia. Todos los objetivos son alcanzables, lo importante es no desfallecer, y si desfallecemos recuperar la ilusión de la que partimos. El éxito depende de nosotras.



BIBLIOGRAFÍA

- Organización de Mujeres Empresarias de la Región de Murcia (OMEP).
- Agencia de Desarrollo Local de Murcia, Guía para Empezar del Proyecto Micro.
- *Actividad emprendedora de las mujeres en España*. Instituto de la Mujer y Fundación Universidad empresa de la provincia de Cádiz. 2012.
- Comisión Europea. *Libro Verde: Fomentar un Marco Europeo para la Responsabilidad Social de las Empresas*. Bruselas. 2011.
- *Guía hacia el autoempleo. Manual de apoyo para la mujer emprendedora*. COEC. 2008.
- *Informe 2011 de Igualdad en el Emprendimiento*. Observatorio Estatal de la Igualdad en el Emprendimiento. Secretaria de Estado y Servicios Sociales e Igualdad y Fundación INCYDE. 2011.
- *Informe GEM*. Región de Murcia. 2015.
- *Libro Blanco de la iniciativa emprendedora en España*. Fundación Príncipe de Girona. 2011.
- *Los recursos y resultados empresariales: una perspectiva de género*. Instituto de la Mujer. 2011.

DIRECCIONES DE INTERÉS DE LOS ITINERARIOS FORMATIVOS EN LA REGIÓN DE MURCIA

ENTIDADES REGIONALES:

- Organización Murciana de Mujeres Empresarias (OMEPE). C/ Acisclo Díaz, 3ª Planta, Edif. Croem. 30005. Murcia. Tel. 968 285 607. Email: omepe@omepe.es / web: www.omepe.es.
- Instituto de Fomento de La Región de Murcia (INFO). Av. de la Fama, 3. 30003. Murcia. Tel. 968 362 800. www.ifrm-murcia.es.
- Dirección General de Mujer. Consejería de Familia e Igualdad de Oportunidades. Av. de la Fama, 3. 30003. Murcia. Tel. 968 362 081. www.igualdadyviolenciadegenero.carm.es.
- Red de Centros Locales de Empleo para Mujeres y Jóvenes: www.clermurcia.es.
- Red de oficinas de la Red PuntoPyme: www.redpuntopyme.org.
- Servicio de Empleo y Formación de la Región de Murcia. Av. Infante Juan Manuel, 14. 30011. Murcia. Tel. 968 366 867: www.sefcarm.es.
- Asociación de Empresas de Economía Social de la Región de Murcia (AMUSAL): Dirección: Calle Ronda Sur, 50, 30010 Murcia. Teléfono: 968 27 00 03 web: www.amusal.es.
- Asociación de jóvenes Empresarios de la Región de Murcia (AJE). Dirección: Ctra. de Churra, 96, 30007 Murcia. Teléfono: 968 28 25 52. Web: www.ajemurcia.com.
- Confederación Regional de Organizaciones Empresariales de Murcia (CROEM). Dirección: Calle Acisclo Díaz, 5, 30005 Murcia. Teléfono: 968 29 38 00. Web: www.croem.es.
- Unión de Cooperativas de Trabajo asociado a la Región de Murcia (UCOMUR). Dirección: Calle Nueva de San Antón, 39, 30009 Murcia. Teléfono: 968 27 52 00. Web: www.ucomur.org.

Entidades estatales:

- Centro de Información y Red de Creación de Empresas: www.circe.es.
- Dirección general de política de la Pyme. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: www.ipyme.org.
- Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades. Ministerio de Sanidad, Seguridad Social e Igualdad: www.migualdad.es/mujer.
- Ventanillas únicas empresariales: www.ventanillaempresarial.org.