



ifempower

MANUAL iFEMPOWER PARA PUNTOS DE APOYO AL EMPRENDIMIENTO FEMENINO



Manual iFEMPOWER para Puntos de Apoyo al Emprendimiento Femenino

Autor principal:
Santiago Reyes
ONECO Consulting

Co-autora:
Nieves García Pereira
Fundación Andalucía Emprende

2020

RESULTADO INTELECTUAL 6

Este Manual se desarrolló en el marco del proyecto iFEMPOWER “Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of Entrepreneurship”.

iFEMPOWER es un proyecto estratégico en Educación Superior cofinanciado por el Programa Erasmus+ de la Unión Europea con el número de registro 2018-1-HU01-KA203-047766.

Coordinador: Instituto de Investigación HÉTFA.

Este documento se preparó en el marco de la actividad de iFEMPOWER “Manual iFEMPOWER para Puntos de Apoyo al Emprendimiento Femenino, incluyendo materiales relacionados y asesoramiento”, coordinada por ONECO Consulting (España).

Aportaron a este documento las siguientes personas: Isabel Plaza Expósito de la Fundación Andalucía Emprende (España); Kári Joensen de la Universidad Bifröst (Islandia); Loretta Huszák de la Universidad Corvinus de Budapest (Hungria); Virág Zsár del Instituto de Investigación HÉTFA (Hungria); Orsolya Gergely de la Universidad Hungara Sapientia de Transilvania (Rumanía); Erzsebet Fanni Toth de la Universidad Sigmund Freud (Austria).

Los materiales producidos dentro del proyecto iFEMPOWER están destinados a un uso educativo, por lo tanto, pueden usarse libremente para este propósito, pero su contenido no puede modificarse ni desarrollarse sin el permiso por escrito de los socios. Solo es posible volver a publicar el documento con contenido sin cambios si se especifica claramente el autor y la fuente del material original.

Contacto: www.ifempower.eu, internationaloffice@hetfa.hu

Primera edición, 2020

Cita sugerida: Santiago Reyes – Nieves García Pereira (2020): *Manual iFEMPOWER para Puntos de Apoyo al Emprendimiento Femenino*. Manual desarrollado dentro del proyecto iFEMPOWER “Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of Entrepreneurship”.

Contenido

Contenido	4
1. Resumen Ejecutivo.....	6
2. Introducción	8
3. Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino	11
3.1. Definición de los puntos de apoyo de iFEMPOWER	11
3.2. Claves para la creación y gestión de los puntos de apoyo de iFEMPOWER.....	12
3.3. Cartera de servicios.....	15
3.3.1. Empezando tu negocio.....	16
3.3.2. Dirigir tu negocio.....	16
3.3.3. Financiación de tu negocio.....	17
3.3.4. Terminar tu negocio.....	18
3.4. Recursos, productos y materiales	18
3.5. Acuerdos con expertos externos.....	21
4. Conclusiones y recomendaciones.....	24
5. Referencias y bibliografía	27
6. Anexos.....	29
6.1. Anexo I – Perfil de competencia del asesor empresarial	29
6.2. Anexo II – Formulario de solicitud de servicios.....	31
FORMULARIO DE SOLICITUD DE SERVICIOS.....	31
6.3. Anexo III – Cuestionario de satisfacción del servicio prestado	32
CUESTIONARIO DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO PRESTADO	32

Resumen Ejecutivo

1. Resumen Ejecutivo

El documento que tiene en sus manos, titulado "Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino", es el sexto producto-resultado del proyecto europeo iFEMPOWER, acrónimo de "Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship". Este proyecto ha sido cofinanciado por el Programa Erasmus+ de la Unión Europea.

El presente documento tiene por objeto orientar y ofrecer información pertinente a los socios de iFEMPOWER y a otras instituciones interesadas en emprendimiento sobre la manera de establecer y gestionar puntos de información y consulta que puedan prestar apoyo personalizado y continuo al principal grupo destinatario del proyecto iFEMPOWER, que son las mujeres emprendedoras (estudiantes de enseñanza superior, principalmente).

De este modo, en el capítulo introductorio haremos una presentación general del proyecto iFEMPOWER, los fundamentos que guían el diseño del presente documento y cómo el "Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino" se inscribe en el marco propuesto por el proyecto.

En el tercer capítulo, haremos una definición formal de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER e identificaremos los elementos clave que deben tenerse en cuenta para la creación y gestión de los puntos de apoyo de iFEMPOWER. Por otro lado, definiremos la cartera de servicios de estos puntos de apoyo que se clasificarán utilizando los cuatro grupos siguientes: Empezando tu negocio; Dirigir tu negocio; Financiación de tu negocio; y Terminar tu negocio. También presentaremos los materiales y productos que deben estar disponibles en estos puntos para las usuarias finales y, por supuesto, para el personal que trabaja en ellos. Por último, presentaremos la opción alternativa de establecer acuerdos con expertos externos que actualmente prestan este tipo de servicios a diario, en lugar de gestionar directamente los puntos de apoyo (total o parcialmente), por razones prácticas y operativas.

Finalmente, cerraremos este documento con el tradicional y obligatorio capítulo dedicado a las principales conclusiones y recomendaciones, al que seguirán las referencias y la bibliografía utilizadas para la elaboración del documento, así como tres anexos en el que presentaremos el perfil de competencias que deben cubrir las personas que trabajan en los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER, el formulario a utilizar por las usuarias para la solicitud de servicios de los puntos de apoyo y, por último, un modelo de cuestionario de satisfacción del servicio prestado.



Introducción

2. Introducción

Como hemos mencionado en el resumen ejecutivo, el “Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino” se ha elaborado en el marco del proyecto titulado “iFEMPOWER - Interactive and mentorship based FEMale emPOWERment in the field of entrepreneurship”.

iFEMPOWER es un proyecto cofinanciado por el Programa Erasmus+ de la Unión Europea, con 9 socios de 7 países europeos (Hungría, Austria, Alemania, Islandia, Portugal, Rumania y España) y dirigido por el Instituto de Investigación HÉTFA (Hungría). Este documento en particular ha sido elaborado por ONECO Consulting, socio de España, en estrecha consulta con todos los socios.

iFEMPOWER tiene por objeto capacitar a las mujeres para que se comprometan con el empleo por cuenta propia y la iniciativa empresarial, especialmente en las PYMES. El proyecto elaborará y pondrá a prueba un módulo internacional para estudiantes universitarias que ampliará sus conocimientos sobre temas relacionados con la iniciativa empresarial, proporcionando capacitación práctica y aprendizaje basado en estudios de casos para apoyar su participación en el empleo por cuenta propia y la iniciativa empresarial. El módulo se basará en gran medida en la tutoría y el aprendizaje basado en proyectos. Este amplio módulo reflejará todos los obstáculos que se oponen a la iniciativa empresarial de las mujeres y facultará a los estudiantes para superarlos con éxito.

En el marco de este plan, una de las actividades que se llevarán a cabo en el marco de iFEMPOWER es la creación de "Puntos de apoyo a la mujer empresaria" por los asociados en el proyecto, que funcionarán como oficinas de acompañamiento al desarrollo de las empresas promovidas por mujeres, mientras que los coordinadores que trabajen en los puntos de apoyo informarán a todas las personas interesadas en el ámbito de la iniciativa empresarial femenina.

Por consiguiente, el presente documento tiene por objeto orientar y ofrecer información pertinente a los socios del proyecto y otras entidades interesadas en esta temática acerca de cómo establecer y gestionar puntos de información y consulta que puedan prestar apoyo personalizado y continuo al principal grupo destinatario del proyecto iFEMPOWER: las mujeres interesadas en la actividad empresarial (estudiantes de enseñanza superior, principalmente).

Como se afirma en el documento "Manual de procedimientos Innovatia 8.3: Cómo introducir la perspectiva de género en los procesos de transferencia de conocimiento y en la creación de empresas universitarias" (Universidad de Santiago de Compostela e Instituto Español de la Mujer; 2016), debemos tener perfectamente clara la idea de que la actividad empresarial femenina no es una extensión de la actividad empresarial de los hombres, sino que es una actividad que debe ocupar un lugar y un espacio similar al suyo. Y para lograr este objetivo,

debemos promover cambios estructurales que afecten tanto al proceso empresarial en sí como a las normas sociales y culturales que influyen en este proceso. Y a este proceso de cambio pretende contribuir el proyecto iFEMPOWER, en general, y los puntos de apoyo de iFEMPOWER, en particular.

La idea es que todos los materiales y productos elaborados en el marco del proyecto iFEMPOWER por los socios se pongan a disposición en esos puntos y que las estudiantes interesadas puedan organizar reuniones con expertos para obtener asesoramiento profesional gratuito en relación con sus consultas sobre la puesta en marcha y la gestión de empresas, con especial atención a los posibles problemas derivados de la vida profesional y familiar de las mujeres empresarias.

Es muy importante señalar que este producto intelectual (O6 - "Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino") se basa estrechamente en los resultados anteriores del proyecto IFEMPOWER, pero en particular guarda una estrecha relación con el producto número cuatro (O4 - "Manual iFEMPOWER para el programa de mentores orientados al empoderamiento de las mujeres empresarias") y el número siete (O7 - "Conjunto de herramientas en línea de iFEMPOWER para el apoyo a las mujeres empresarias"). Como ya se ha mencionado, todos los materiales y productos del proyecto se pondrán a disposición en estos puntos de apoyo a la actividad empresarial de las mujeres.

El proceso de diseño de este manual se ha basado principalmente en la identificación de una serie de ejemplos, experiencias y buenas prácticas que podrían servir de referencia para la creación de los puntos de apoyo iFEMPOWER (y el propio manual), como el programa de la UE "Erasmus Jóvenes Empresarios", el Innovatia 8.3 promovido por la Universidad de Santiago de Compostela y el Instituto Español de la Mujer o el punto de contacto único para emprendedores de los Países Bajos "Business.gov.nl", e incluso otros puntos de contacto que no están directamente relacionados con la iniciativa empresarial pero de los que podemos aprender lecciones.

Si desea recibir más información sobre el proyecto iFEMPOWER: <https://ifempower.eu/>



**Manual iFEMPOWER para
puntos de apoyo al
emprendimiento femenino**

3. Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino

3.1. Definición de los puntos de apoyo de iFEMPOWER

Como hemos señalado en el capítulo anterior, el objetivo del "Manual iFEMPOWER para puntos de apoyo al emprendimiento femenino" es orientar y ofrecer información pertinente a los socios del proyecto y otras partes interesadas sobre cómo establecer y gestionar puntos de información y consulta que puedan proporcionar apoyo personalizado y continuo al principal grupo destinatario del proyecto iFEMPOWER, a saber, las mujeres interesadas en la iniciativa empresarial (estudiantes de enseñanza superior, principalmente).

Es un hecho que no admite discusión alguna que las mujeres están asumiendo un papel cada vez más importante en toda Europa en el desarrollo social y económico de sus comunidades, mediante la generación de empleo, negocios y riqueza. Pero para reforzar esta tendencia, es necesario apoyar la actividad empresarial de las mujeres, permitiéndoles seguir aportando sus conocimientos, experiencia y formas de hacer. El proyecto iFEMPOWER pretende contribuir a ello, para que a través de sus "puntos de apoyo" se acompañe a las mujeres empresarias en el proceso emprendedor, desde la generación de la idea hasta la creación y consolidación de la empresa, reconociendo sus necesidades específicas.

Todos los materiales y productos desarrollados en el marco del proyecto iFEMPOWER se pondrán a disposición en estos puntos y las estudiantes interesadas podrán organizar reuniones con expertos para obtener asesoramiento profesional gratuito en relación con sus consultas sobre la puesta en marcha y la gestión de empresas, con especial atención a los posibles problemas derivados de la conciliación de la vida profesional y familiar de las mujeres empresarias.

Aunque en los países de la Unión Europea se dispone de varios servicios de asesoramiento similares, los puntos de apoyo de iFEMPOWER funcionarán en cada uno de los socios (en parte en instituciones de enseñanza superior y en parte en organizaciones empresariales) de forma gratuita y se basarán en gran medida en los resultados obtenidos durante el proyecto, centrándose así en la resolución de casos relativos a la capacidad empresarial de las mujeres.

Además, el asesoramiento también brindará la oportunidad de poner en contacto a las personas interesadas con los mentores que participan en el programa de tutoría iFEMPOWER, lo que significa que, en esta etapa, la universidad y la esfera empresarial estarán más estrechamente conectadas. De este modo, iFEMPOWER permitirá que un mayor número de mujeres conozcan sus capacidades y, tras la consulta, busquen materializar sus oportunidades.

Además, la idea de fondo es que la metodología de los puntos de apoyo a la iniciativa empresarial femenina y los materiales conexos pueden establecerse fácilmente en el futuro en cualquier país, ya sea en la universidad o en una empresa distinta de las que participan directamente en este proyecto.

En este sentido, el principal grupo objetivo del proyecto iFEMPOWER son, como ya hemos mencionado, las mujeres interesadas en la iniciativa empresarial (estudiantes de educación superior, principalmente). No obstante, las personas que utilizarán y gestionarán directamente este manual serán:

- Consejeros y otros expertos en empleo y espíritu empresarial.
- Personal de instituciones educativas, principalmente universidades, responsable de la orientación laboral y el asesoramiento de las estudiantes.
- Organizaciones de apoyo a las empresas (asociaciones de empresarios, cámaras de comercio, inversores, business angels y similares).
- Los encargados de la formulación de políticas de los países socios, los gobiernos regionales y nacionales y los órganos de la UE responsables de la iniciativa empresarial y la educación superior.

En resumen, el principal impacto previsto de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER es que las mujeres interesadas en la iniciativa empresarial recibirán asesoramiento profesional en relación con sus consultas sobre la puesta en marcha y la gestión de empresas, con especial atención a los posibles problemas derivados de la conciliación de la vida profesional y familiar de las mujeres empresarias. Estas mujeres tendrán también la posibilidad de ponerse en contacto con los mentores que participan en el programa de mentores de iFEMPOWER.

3.2. Claves para la creación y gestión de los puntos de apoyo de iFEMPOWER

Los puntos de apoyo a la actividad empresarial de las mujeres de iFEMPOWER tendrán como misión principal apoyar la creación y gestión de nuevas empresas por parte de las mujeres empresarias, así como el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, mediante la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, tutoría, capacitación y apoyo a la financiación de las empresas. Así pues, a través de estos puntos, las mujeres empresarias obtendrán un apoyo en las cuestiones cotidianas que inevitablemente surgen durante el curso de la puesta en marcha y/o la gestión de un negocio.

De este modo, la mujer que tenga una idea de negocio y quiera emprenderla sólo tendrá que acudir personalmente al punto de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de

iFEMPOWER, donde el personal cualificado y especializado se encargará de atenderla, de forma totalmente gratuita, siguiendo un protocolo preestablecido y adaptado al perfil de la potencial mujer empresaria (nivel de formación, experiencia previa, edad, etc.).

Por lo tanto, los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER deben cubrir las siguientes necesidades de las mujeres empresarias:

- Ayúdarlas en la elaboración del plan de negocios.
- Proporcionar información y asesoramiento para crear su empresa y desarrollar su negocio.
- Guiar sus solicitudes de acceso a líneas de financiación públicas y/o privadas.

Esto supone, por lo tanto, el despliegue de los siguientes servicios para las mujeres empresarias a través de una atención directa y personalizada:

- Información sobre oportunidades de trabajo por cuenta propia, legislación, formas jurídicas disponibles, procedimientos, fuentes de información, enlaces interesantes, etc.
- Asesoramiento especializado en gestión empresarial, planes de viabilidad o nuevas tecnologías.
- Apoyo a la preparación del plan de negocios y su presentación a los bancos u otras fuentes de financiación públicas y privadas.
- Participación en el programa de mentores de iFEMPOWER.

Estos son sólo algunos ejemplos de servicios. En el próximo capítulo profundizaremos en la combinación de servicios que ofrecerán los puntos de apoyo al empresariado femenino de iFEMPOWER.

En cuanto al personal que trabaja en los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER, es importante destacar que tendrán entre sus funciones guiar a las usuarias finales (principalmente mujeres estudiantes y graduadas) a través del proceso de planificación empresarial, ayudarles a comprender los puntos fuertes y débiles de sus ideas de negocio u orientarlas para encontrar fuentes de financiación, entre otras, por lo que tienen que estar preparados para desplegar todas estas tareas. También pueden ayudar a las mujeres a explorar sus capacidades como potenciales empresarias y a abordar la realidad de la puesta en marcha de un negocio.

Estos miembros del personal no son entrenadores ni mentores. Son, en cambio, asesores o consejeros empresariales, personas que apoyarán a las potenciales mujeres empresarias para que identifiquen sus necesidades y desafíos, y luego las presentarán a otras personas u organizaciones que puedan ayudarlas más adelante (Thompson y Downing, 2006). Por lo tanto, es fundamental reclutar, seleccionar o ubicar a las personas capacitadas para trabajar en estos puntos de apoyo.

También es esencial que el personal encargado de acompañar a las mujeres empresarias tenga la sensibilidad necesaria para poder tener en cuenta las particularidades y el potencial de cada persona, independientemente de que sea mujer u hombre, y alinearlas en el logro de su objetivo empresarial sin sesgos de género. Para ello, deben tener visiones y formas de hacer que no estén influenciadas por estereotipos de género.

Para obtener información más detallada sobre el perfil de competencia de un asesor o consejero empresarial, consulte el Anexo I.

Por otro lado, y como hemos mencionado anteriormente, es crucial el desarrollo en cada punto de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER de un protocolo de atención a las usuarias finales. Este documento de trabajo marcará las pautas a seguir por el personal de los puntos de apoyo para atender a las mujeres emprendedoras, debidamente adaptadas a las características de la persona en cuanto a nivel educativo, experiencia previa, edad, etc.

En este sentido, hay que destacar que se debe prestar atención a las usuarias finales de forma presencial e individual y adaptarla a las necesidades de cada una de ellas. Además, debería establecerse un sistema de citas previas. Ello requiere, obviamente, habilitar un espacio físico en el que se pueda atender a las usuarias con todo el equipamiento necesario para ello.

Elementos clave a tener bajo control...
Ofrecer la combinación adecuada de servicios
Reclutar, seleccionar o colocar a las personas capacitadas para desplegar todos estos servicios
Elaborar un protocolo de atención a las usuarias finales, debidamente adaptado a las características de la persona en cuanto a nivel educativo, experiencia previa, edad, etc.
Habilitar un espacio físico desde el cual atender a las usuarias finales convenientemente equipados
Diseñar y poner en práctica un sólido plan de difusión a fin de lograr la participación de un número suficiente de mujeres empresarias
Establecimiento de redes y de sinergias y acuerdos de colaboración con otras instituciones u organismos que ofrecen servicios al empresariado

Tabla 1 – Elementos clave para el éxito de los puntos de apoyo de iFEMPOWER

Además, los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER deben ser fácilmente localizables y accesibles a todas las mujeres interesadas, para lo cual es vital hacer un esfuerzo de difusión. En este sentido, y hablando de los posibles riesgos, quizás el más significativo podría ser que el principal grupo destinatario (las mujeres interesadas en la iniciativa empresarial), que debería participar y beneficiarse directamente de los puntos de apoyo de iFEMPOWER, no se involucre adecuadamente en las actividades. Así pues, los socios y otras instituciones interesadas que abran este tipo de oficinas tendrán que diseñar e implementar un sólido plan de difusión para evitar este posible problema.

Una parte muy importante de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER será la creación de redes y el establecimiento de una sólida colaboración con otras instituciones u organismos que ofrecen servicios al empresariado. Los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER deberían ser facilitadores, tratando de canalizar el talento de las mujeres empresarias, de modo que las guíen de manera óptima hacia el éxito.

Por lo tanto, es vital que los puntos de apoyo al empresariado femenino de iFEMPOWER establezcan acuerdos de colaboración con otros actores que actúan en este ecosistema y tengan bajo control todos los instrumentos a los que pueden acceder para hacer realidad sus ideas de negocio y/o consolidarlas en el mercado.

3.3. Cartera de servicios

Para la definición del portafolio de servicios de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER podemos utilizar la clasificación hecha por el punto de contacto único holandés para empresarios "Business.gov.nl". Business.gov.nl es el punto de contacto único para empresarios residentes y extranjeros que quieren establecer un negocio o hacer negocios en los Países Bajos. Esta clasificación es la siguiente:

- Empezando tu negocio.
- Dirigir tu negocio.
- Financiación de tu negocio.
- Terminar tu negocio.

Importante señalar aquí que hablamos de servicios que deben ser ejecutados directamente por los miembros del personal de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER, o indirectamente, de modo que el personal de los puntos de apoyo tenga una idea clara de cómo reorientar a las mujeres usuarias de manera rápida y eficaz hacia las fuentes, instrumentos o instituciones que puedan satisfacer una necesidad específica.

3.3.1. Empezando tu negocio

En este grupo de servicios que deben prestar los puntos de apoyo al empresariado femenino de iFEMPOWER, podemos incluir todos aquellos vinculados con el apoyo a la generación de la idea de la mujer empresaria y al proceso de toma de decisiones, con el desarrollo de la empresa, y culminando los relacionados con la creación de la propia empresa.

En esta primera etapa del proceso empresarial es fundamental tener en cuenta los aspectos que la socialización diferencial de mujeres y hombres introduce en su posición, necesidades e intereses respecto a la actividad empresarial. Esto repercute en aspectos como la motivación, la confianza en sí misma, la asunción de riesgos, el acceso al crédito, el liderazgo o el apoyo del entorno (familia, amigos, etc.), entre muchos otros.

Así pues, estamos hablando de servicios para ayudar a aquellas mujeres que están pensando en crear una empresa y tienen una idea de negocio, pero que no saben muy bien cómo ponerla en marcha, necesitando apoyo para entender cómo funciona el ecosistema empresarial.

Por consiguiente, la cartera básica de servicios que se desplegará en la fase "Empezando tu negocio", a la que siempre se aplicará la perspectiva de género, podría ser la siguiente:

- Asesoramiento sobre la idea de negocio.
- Orientación para la elaboración del plan de empresa.
- Análisis sobre la viabilidad del negocio.
- Información sobre la forma jurídica más apropiada.
- Información sobre los procedimientos administrativos para el inicio de la actividad.

3.3.2. Dirigir tu negocio

En este segundo grupo de servicios podemos incluir los relacionados con el apoyo a las mujeres empresarias en los primeros pasos de su negocio una vez creada la empresa para lograr un adecuado lanzamiento y avanzar hacia su consolidación.

En este sentido, hay que destacar que en la etapa de consolidación las desigualdades entre hombres y mujeres también se manifiestan como consecuencia de la mencionada "socialización diferencial", por lo que la educación que reciben las mujeres, que penaliza la competitividad, la ambición y la asunción de grandes riesgos, tiene sus efectos en una mayor dificultad para crecer o para obtener financiación, entre muchos otros ejemplos.

Por lo tanto, nos referimos aquí a una serie de servicios dirigidos a las mujeres empresarias que necesitan asesoramiento y apoyo para la gestión diaria de sus negocios. El objetivo debe ser apoyar a las mujeres empresarias en la detección de problemas de gestión empresarial y su posible solución. Estos problemas pueden afectar a los ámbitos de la comercialización, las

ventas, la promoción y la publicidad, la administración y las finanzas, la logística y la producción, entre otros.

Llegados a este punto, debemos señalar los vínculos que deben establecerse con el programa de mentores de iFEMPOWER diseñado y establecido para potenciar a las mujeres empresarias. El acceso de algunas de las usuarias de los puntos de apoyo a estos mentores sería también recomendable y valioso en este grupo de servicios de "Dirigir tu negocio".

Así pues, los principales servicios a incluir en este segundo grupo "Dirigir tu negocio" son los siguientes:

- Mentores.
- Asesoramiento e información sobre temas como:
 - Administración y asuntos legales.
 - Contabilidad.
 - Impuestos.
 - Reclutar y contratar personal.
 - Marketing.
 - Ventas y publicidad.
 - Transporte y logística.
 - Impacto ambiental.
 - Protección de la propiedad industrial.
 - Formación.

3.3.3. Financiación de tu negocio

En este tercer grupo incluimos los servicios específicamente relacionados con la financiación de la actividad empresarial de las mujeres. En este sentido, hay que tener en cuenta que encontrar la fuente de financiación adecuada no es una tarea sencilla y en muchos casos es un gran obstáculo para las nuevas empresas, especialmente si están dirigidas por mujeres.

Con frecuencia, encontrar las fuentes financieras más adecuadas para poner en marcha y/o consolidar un negocio es una de las principales dificultades que deben afrontar las empresarias. Por lo tanto, es fundamental identificar el origen de estas dificultades, prestando especial atención a los obstáculos generados por las desigualdades de género y/o basados en estereotipos de género, desarrollando actividades de apoyo a las empresarias para superarlos.

Por lo tanto, los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER deben poner en marcha una serie de servicios para ayudar a las mujeres emprendedoras a encontrar las mejores formas de financiación externa para el inicio y la consolidación de su actividad empresarial.

Así pues, algunos de los servicios que se incluirán en la categoría "Financiación de tu negocio" podrían ser los siguientes:

- Asesoramiento e información sobre las diferentes líneas financieras disponibles.
- Evaluación de las diferentes líneas de financiación.
- Selección de la línea de financiación que ofrezca más garantías y que mejor se adapte a las necesidades de la mujer empresaria.

3.3.4. Terminar tu negocio

Por último, en este cuarto grupo de servicios que prestarán los puntos de apoyo a la mujer empresaria de iFEMPOWER incluimos los destinados a asesorar e informar a las mujeres empresarias sobre los procedimientos a seguir para cerrar una empresa o transferirla, en caso de que decidan poner fin al ejercicio de la actividad empresarial.

En el marco del desarrollo de las actividades económicas habituales, una empresa puede abordar decisiones que impliquen el cese de sus actividades (suspensión temporal de las actividades empresariales) o la extinción definitiva de la actividad económica (extinción definitiva que supone el fin de la empresa). En cualquiera de los casos, la empresaria necesita asesoramiento profesional para superar esta difícil etapa.

Una alternativa para estos casos es el traspaso o venta de la empresa, para evitar la pérdida de capital económico y de puestos de trabajo. Además, la transmisión puede proporcionar a otros empresarios una alternativa para establecerse diferente de la creación "desde cero" de su empresa, de modo que la compra de una empresa en funcionamiento puede ser una opción atractiva en ciertos casos.

Por lo tanto, los principales servicios que se desplegarán en el capítulo "Terminar tu negocio" podrían ser los siguientes:

- Asesoramiento e información sobre el cese o la extinción de la actividad económica.
- Asesoramiento e información sobre la transmisión o compra de empresas.

3.4. Recursos, productos y materiales

Como hemos mencionado anteriormente, los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER desplegarán sus servicios a las usuarias finales (mujeres interesadas en la iniciativa empresarial, principalmente estudiantes de enseñanza superior) de forma presencial e individualizada principalmente y adaptada a las necesidades de cada usuaria. Para ello, obviamente, se requiere habilitar un espacio físico en el que se pueda atender a los usuarios con todo el equipamiento necesario para ello.

Productos y materiales
La mujer emprendedora en Europa: Desafíos, estrategias y políticas (O1)
Currículo internacional de iFEMPOWER para apoyar el empoderamiento de potenciales mujeres empresarias (O2)
Material didáctico internacional iFEMPOWER para el programa de estudios (O3)
Manual iFEMPOWER para el programa de mentores para el empoderamiento de las mujeres empresarias (O4)
Metodología de capacitación del programa de estudios intensivos iFEMPOWER para el empoderamiento de la mujer en la actividad empresarial (O5)
Kit de herramientas en línea iFEMPOWER (O7)
iFEMPOWER Estudio final con recomendaciones de política (O8)
Depósito de legislación sobre empresas
Formulario de solicitud de servicios (Anexo II)
Lista de verificación para la creación de una empresa (adaptada a cada sector de actividad principal)
Plantilla de plan de empresa
Plantilla del plan financiero
Repositorio de subvenciones y otras fuentes de financiación (regionales, nacionales e internacionales)
Lista de control para el cierre de un negocio
Listado de mentores
Cuestionario de satisfacción del servicio prestado (Anexo III)
Formulario para recoger incidencias, solicitudes, quejas y reclamaciones

Tabla 2 – Productos y materiales disponibles en los puntos de apoyo de iFEMPOWER

En cualquier caso, deberían ofrecerse a las mujeres empresarias otras alternativas a los servicios de atención al cliente presenciales, como la prestación de servicios de información y asesoramiento por teléfono, correo electrónico, WhatsApp (o similar) o incluso la oficina virtual.

Los puntos de apoyo al empresariado femenino de iFEMPOWER deben ser fácilmente localizables, no sólo desde el punto de vista físico sino también virtual, para lo cual es muy importante la estrategia de difusión adoptada. Las usuarias potenciales deben conocer la existencia de estos puntos y saber cómo pueden interactuar con ellos.

De esta manera, es importante establecer un amplio calendario para la atención a las usuarias finales que respondan a sus necesidades. Además, es importante diseñar encuestas sencillas de satisfacción de las usuarias, de manera que podamos tener una retroalimentación sobre el desempeño de los puntos de apoyo que provenga directamente de las usuarias y nos permita mejorar en el futuro. Paralelamente, también pueden establecerse mecanismos sencillos para recoger incidentes, solicitudes, quejas y reclamaciones.

El objetivo final de los puntos de apoyo a la actividad emprendedora femenina de iFEMPOWER debería ser servir a las usuarias finales de manera eficaz, eficiente, homogénea y estandarizada.

Debemos señalar en este último sentido que es crucial el desarrollo en cada punto de apoyo al empresariado femenino de iFEMPOWER de un protocolo de atención a las usuarias finales, debidamente adaptado a las características de la persona en cuanto a nivel educativo, experiencia previa, edad, etc.

Por último, en lo que respecta a los productos y materiales que el personal de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER deben manejar diariamente, destacaremos, entre otros, los que figuran en la Tabla 4 mostrada con anterioridad. A este respecto, debemos destacar que no se trata de una lista cerrada. Por el contrario, debe ser una "lista viva y abierta" a la que deben añadirse los nuevos productos y recursos que aparecen o se identifican diariamente.

Por supuesto, en esta etapa adquieren especial relevancia los productos anteriores desarrollados en el marco del proyecto iFEMPOWER, como el estudio-investigación, el plan de estudios, el material de capacitación o el programa de mentores, entre otros.

3.5. Acuerdos con expertos externos

Dado que no todos los socios del proyecto iFEMPOWER cuentan con el personal, los recursos y/o la experiencia para gestionar directamente un punto de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina con los requisitos y características antes mencionados, una solución alternativa y muy práctica podría ser el establecimiento de un acuerdo específico con expertos externos que actualmente presten este tipo de servicios a diario.

En este sentido, estos acuerdos podrían firmarse entre los socios del proyecto y terceras instituciones como empresas consultoras, aceleradoras de negocios, instituciones públicas o universidades, entre otras, o incluso con profesionales independientes como abogados o expertos en financiación. Este acuerdo podría abarcar toda la gama de servicios que se desplegarán por los puntos de apoyo o sólo aquellos en los que el socio del proyecto tenga sus principales debilidades, según las necesidades de cada socio.

Así, sobre la base de este acuerdo, los socios del proyecto podrían ofrecer una "tarjeta de servicios empresariales iFEMPOWER" especial y específica (incluyendo el logotipo de iFEMPOWER) a las mujeres emprendedoras que soliciten este tipo de servicios, que serían redirigidas a estos expertos externos para recibir alrededor de 1-2 horas de asesoramiento especializado totalmente gratuito para ellas.

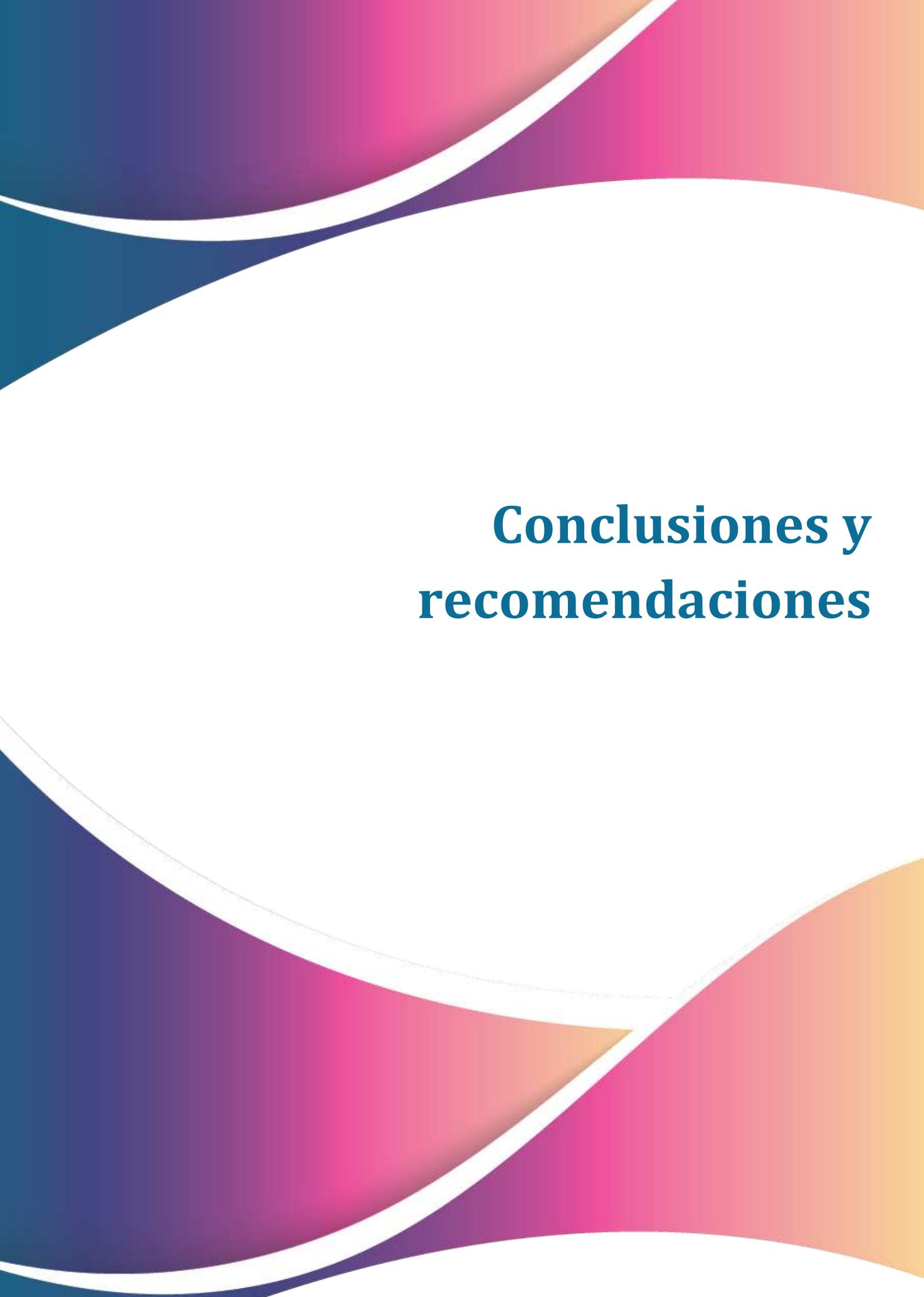


Como contrapartida, estos expertos externos serán promovidos o anunciados utilizando los principales canales de iFEMPOWER y, en particular, el sitio web del proyecto y, lo que es más interesante para ellos, se les pondrá en contacto directo con un nuevo cliente potencial futuro para prestarles una gama más amplia de servicios de pago que podrían surgir durante y después de la actividad empresarial.

Así pues, este acuerdo, además de contener un conjunto de artículos para regular la relación establecida entre ambas partes (objeto, duración, deberes, derechos, etc.), debe identificar los principales pasos a seguir para proporcionar un apoyo preciso y valioso a las mujeres empresarias, que es nuestro objetivo final.

Otro beneficio importante de esta solución alternativa es que probablemente podría ser muy flexible, mucho más que si gestionamos los puntos de apoyo por nuestra cuenta. Esto se debe a que estos acuerdos podrían ampliarse a otro tipo de servicios especializados (e incluso proveedores) según el tipo de problemas o solicitudes recibidas de las estudiantes/usuarios finales. En este contexto, para el inicio de este proceso probablemente bastaría con cubrir con los servicios básicos a través de asesores fiscales, abogados, expertos en fondos de la UE y alguien que evaluara la viabilidad de las ideas.

En resumen, este instrumento sería la máxima expresión de lo que hemos expuesto en el capítulo 3.2. de este documento, donde señalamos la importancia de que los puntos de apoyo al empresariado femenino de iFEMPOWER establezcan acuerdos de colaboración con otros actores que actúan en este ecosistema y tengan bajo control todos los instrumentos a los que puedan acceder para hacer realidad sus ideas empresariales y/o consolidarlas en el mercado.



Conclusiones y recomendaciones

4. Conclusiones y recomendaciones

Uno de los principales elementos del esquema diseñado bajo el paraguas del proyecto iFEMPOWER son los llamados "puntos de apoyo al emprendimiento femenino iFEMPOWER".

La idea básica de la creación de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER es que las mujeres interesadas en el emprendimiento (principalmente las estudiantes de Educación Superior) reciban asesoramiento profesional en relación con sus consultas sobre la puesta en marcha y la gestión de empresas, con especial atención a los posibles problemas derivados de la conciliación de la vida profesional y familiar de las mujeres emprendedoras. Estas mujeres tendrán también la posibilidad de ponerse en contacto con los mentores que participan en el programa específico desarrollado en el marco de iFEMPOWER.

Así pues, la principal misión de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER es apoyar la creación y gestión de nuevas empresas por parte de las mujeres, así como el inicio efectivo de su actividad y su desarrollo, mediante la prestación de servicios de información, tramitación de documentación, asesoramiento, tutoría, capacitación y apoyo a la financiación de las empresas. Así pues, a través de estos puntos, las mujeres emprendedoras obtendrán un apoyo en las cuestiones cotidianas que inevitablemente surgen durante el curso de la puesta en marcha y/o la gestión de un negocio.

Tal como ya hemos mencionado con anterioridad, hay que tener en cuenta que la actividad empresarial de las mujeres no es una extensión de la de los hombres, sino que es una actividad que debería ocupar un lugar y un espacio similar al suyo. Y para lograr este objetivo, debemos promover cambios estructurales que afecten tanto al propio proceso emprendedor como a las normas sociales y culturales que influyen en este proceso, tal y como se recoge en el documento "Manual de procedimientos Innovatia 8.3: Cómo introducir la perspectiva de género en los procesos de transferencia de conocimiento y en la creación de empresas universitarias" (Universidad de Santiago de Compostela e Instituto Español de la Mujer; 2016). Y a este proceso de cambio pretende aportar el proyecto iFEMPOWER, en general, y los puntos de apoyo de iFEMPOWER, en particular.

En este sentido, los miembros del personal de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER actuarán como asesores o consejeros empresariales, que apoyarán a las potenciales mujeres empresarias a identificar sus necesidades y desafíos con el fin de iniciar o gestionar sus negocios de manera eficaz y eficiente. Por lo tanto, es vital reclutar, seleccionar o ubicar a las personas capacitadas para trabajar en estos puntos de apoyo.

En este sentido, es fundamental que el personal encargado de acompañar a las mujeres emprendedoras tenga la sensibilidad necesaria para poder tener en cuenta las particularidades y el potencial de cada persona, independientemente de que sea mujer u hombre, y alinearlas en la consecución de su objetivo empresarial sin sesgos de género. Para ello, deben tener visiones y formas de hacer que no estén influenciadas por estereotipos de género.

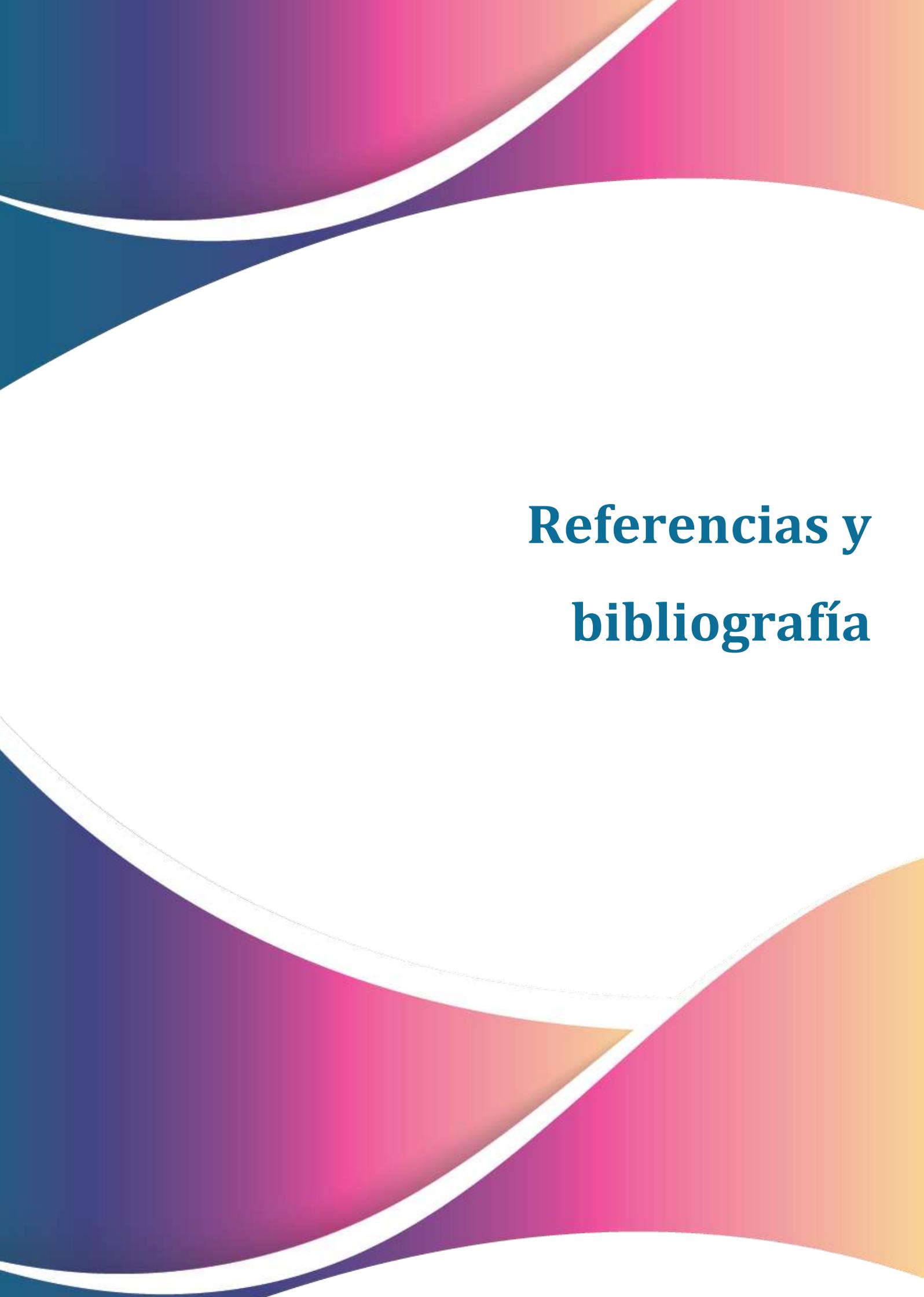
Los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER deberían ser facilitadores, tratando de canalizar el talento de las mujeres emprendedoras y empresarias, para que las guíen de manera óptima hacia el éxito.

En cualquier caso, los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER ofrecerán una combinación de servicios que podrían clasificarse en los cuatro grupos siguientes:

- Empezando tu negocio.
- Dirigir tu negocio.
- Financiación de tu negocio.
- Terminar tu negocio.

Es muy importante señalar que todos estos servicios van a ser desplegados directamente por los miembros del personal de los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina de iFEMPOWER, o indirectamente, de modo que el personal de los puntos de apoyo debe tener una idea clara sobre cómo reorientar a las usuarias de manera rápida y eficaz hacia las fuentes, instrumentos o instituciones que puedan satisfacer una necesidad específica.

Por último, a fin de garantizar el éxito de los puntos de apoyo, en particular durante la fase de prueba, es fundamental diseñar y aplicar un sólido plan de acción de difusión centrado en los puntos de apoyo a la iniciativa emprendedora femenina iFEMPOWER. La finalidad de estas actividades de difusión es que los puntos de apoyo sean conocidos, fácilmente localizables y accesibles a todas las mujeres potencialmente interesadas en sus servicios. No podemos olvidar que, hablando de los posibles riesgos, tal vez el más significativo podría ser que el principal grupo destinatario (las mujeres interesadas en la iniciativa emprendedora), que debería participar y beneficiarse directamente de los puntos de apoyo de iFEMPOWER, no se comprometa adecuadamente en estas actividades.



Referencias y bibliografía

5. Referencias y bibliografía

Referencias

Principales sitios web consultados para construir e inspirar este documento:

- Comisión Europea: <https://ec.europa.eu/>
- Erasmus Jóvenes Emprendedores: <https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>
- Punto de contacto único para empresarios en Países Bajos "Business.gov.nl": <https://business.gov.nl/>
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Ministerio de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España: <http://www.ipyme.org/es-ES/Paginas/Home.aspx>
- Portal web de Madrid Emprende: <https://www.madridemprende.es/es>
- Cámara de Comercio de España: <https://www.camara.es/>
- KPMG: <https://home.kpmg/xx/en/home.html>
- Prospects: <https://www.prospects.ac.uk/>
- Study.com: <https://study.com/>
- Universities and Colleges Admissions Service (UCAS): <https://www.ucas.com/>
- Universidad de Cambridge: <https://www.cam.ac.uk/>
- Universidad de Lancaster: <https://www.lancaster.ac.uk/>

Bibliografía

- *"Guidance supporting Europe's aspiring entrepreneurs: Policy and practice to harness future potential"*. Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (Cedefop). Año 2011.
- *"Entrepreneurship 2020 Action Plan"*. Comisión Europea. Año 2013.
- *"European reference competence profile for PES and EURES counselors"*. DG Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, Comisión Europea. Año 2014.
- *"Libro Blanco de la Iniciativa Empresarial: Conclusiones recogidas del I Foro Internacional de Emprendedores Andalucía Emprende"*. Andalucía Emprende Fundación Pública Andaluza. Año 2016.
- *"Manual de procedimientos Innovatía 8.3: Cómo introducir la perspectiva de género en los procesos de transferencia de conocimiento y en la creación de empresas universitarias"*. Universidad de Santiago de Compostela University e Instituto Español de la Mujer. Año 2016.

Anexos

6. Anexos

6.1. Anexo I – Perfil de competencia del asesor empresarial

Descripción del puesto

Los asesores empresariales o de negocio se encargan de prestar asesoramiento y ayudar a las nuevas empresas a iniciar sus actividades y a las empresas ya establecidas a crecer. Tendrán que asesorar en una amplia gama de áreas de negocio como el diseño de planes de empresa, financiación, marketing, etc.

Dadas las características especiales de iFEMPOWER, la persona que ofrezca este tipo de asesoramiento debe ser experta en estrategias de diversidad y tener un programa claro de género, además de las aptitudes más habituales y obligatorias como planificación financiera, gestión del tiempo, gestión empresarial, aptitudes analíticas o una excelente comunicación, a fin de poder apoyar a hombres y mujeres por igual y desempeñar esta función con éxito.

También es esencial que el personal encargado de acompañar a las mujeres emprendedoras y empresarias tenga la sensibilidad necesaria para poder tener en cuenta las particularidades y el potencial de cada persona, independientemente de que sea mujer u hombre, y alinearlas en el logro de su objetivo empresarial sin sesgos de género. Para ello, deben tener visiones y formas de hacer que no estén influenciadas por estereotipos de género.

Formación requerida

Los asesores de negocios deben tener una licenciatura o grado en negocios, finanzas o una disciplina similar. Muchos asesores de negocios también tienen un Master en Administración de Empresas (MBA) y una especialización en un área de negocios específica, como el derecho o el marketing.

Áreas claves de conocimiento

- Proporcionar apoyo en el proceso de planificación de negocios.
- Proporcionar información sobre financiación, fondos y subvenciones.
- Ofrecer tutoría y entrenamiento para ayudar a un negocio a través de los cambios.
- Dar consejos sobre técnicas de mejora de los negocios.
- Presentar a las empresas a las redes y asociados.
- Prestar apoyo especializado a sectores empresariales específicos.
- Ofrecer apoyo especializado para desarrollar acuerdos comerciales internacionales.
- Informar e influir en la política del gobierno sobre el apoyo a las empresas.
- Diseñar e impartir seminarios de capacitación para proporcionar apoyo empresarial a un amplio público.

Habilidades y competencias

Entre otras:

- Gestión de negocios.
- Habilidades de búsqueda de información y análisis.
- Habilidades de comunicación.
- Enfoque sensible al género.
- Gestión del tiempo.
- Conocer las tendencias financieras actuales.
- Solución de problemas.
- Planificación financiera.
- Resistencia al estrés / capacidad de trabajar bajo presión.
- Empatía.
- Pro-actividad.
- Motivación y capacidad de auto-motivación.
- Flexibilidad / capacidad de adaptación.
- Competencias digitales.
- Networking y trabajo en red.

Complejidad y responsabilidad

Los asesores empresariales asumen la responsabilidad de sus propias acciones, comprendiendo la complejidad de cualquier entorno operativo dado y el impacto de un determinado curso de acción en otros.

6.2. Anexo II – Formulario de solicitud de servicios

FORMULARIO DE SOLICITUD DE SERVICIOS

Fecha: dd/mm/aaaa

Lugar: Ciudad (País)

DATOS DEL SOLICITANTE:

Número de identidad (NIE)		Nombre		Apellidos	
Nacionalidad		Fecha de nacimiento		Email	
Teléfono		Móvil		Dirección (Calle; Código postal; Ciudad)	
Educación/Formación					
Experiencia laboral o profesional					

DATOS DE LA EMPRESA (en caso de que ya tenga una empresa constituida para la que solicite apoyo):

CIF		Nombre de la empresa		Forma legal	
Persona de contacto		Puesto		Email	
Teléfono		Actividad principal		Fecha de constitución	
Dirección (Calle; Código postal; Ciudad)					

Solicita que se tramite esta solicitud para recibir información y/o ser gestionada por NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN, los siguientes servicios gratuitos:

Grupo de servicios	Breve descripción de los servicios requeridos
Empezando tu negocio	
Dirigir tu negocio	
Financiación de tu negocio	
Terminar tu negocio	

Información básica sobre la protección de datos

Confidencialidad y protección de datos: NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN es responsable del tratamiento de los datos personales proporcionados. **Finalidad del tratamiento:** Responder a su solicitud y gestionar el tipo de relación que tiene con nosotros. **Legitimación del tratamiento:** Consentimiento del interesado. **Destinatarios:** Ningún dato será transferido a terceros, salvo que la ley disponga lo contrario. **Derechos:** Tiene derecho a acceder, rectificar y eliminar los datos contactando con nosotros en el correo electrónico (ESPECIFICAR DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO).

- He leído y acepto las condiciones detalladas en la "Información básica sobre protección de datos". Será necesario seleccionar esta casilla para procesar su solicitud de servicio

Firma del solicitante	Firma del oficial / Sello
Nombre:	Nombre:

6.3. Anexo III – Cuestionario de satisfacción del servicio prestado

CUESTIONARIO DE SATISFACCIÓN DEL SERVICIO PRESTADO

Este breve cuestionario tiene como objetivo conocer su opinión sobre el servicio que ha recibido relacionado con el proceso empresarial. Le pedimos la máxima sinceridad porque sus respuestas servirán para mejorar en un futuro próximo la calidad de nuestros servicios. Por lo tanto, sus comentarios y opiniones son extremadamente valiosos para nosotros. Todos los resultados de este cuestionario serán analizados en busca de tendencias generales y las respuestas individuales serán totalmente anónimas.

1.	Nos has conocido a través de...
	<input type="checkbox"/> Difusión de la propia institución <input type="checkbox"/> Internet (sitio web, redes sociales, etc.) <input type="checkbox"/> Otras personas (amigos, familia, etc.) <input type="checkbox"/> Participación en eventos. Por favor, especifique: _____ <input type="checkbox"/> Otros. Por favor, especifique: _____

2.	Califique nuestros servicios utilizando una escala de 1 (mínimo) a 5 (máximo)
¿Fue fácil para ti encontrarlos?	- 1 2 3 4 5 +
¿Le resultó fácil ponerse en contacto con nosotros?	- 1 2 3 4 5 +
¿Considera apropiado el tiempo transcurrido desde que se puso en contacto con nosotros hasta que su solicitud ha sido atendida?	- 1 2 3 4 5 +
¿Ha sido adecuado el tiempo que se ha tardado en prestar el servicio que ha solicitado?	- 1 2 3 4 5 +
¿El personal le ha tratado profesionalmente?	- 1 2 3 4 5 +
¿Se ha resuelto con éxito su solicitud?	- 1 2 3 4 5 +
En términos generales, ¿está satisfecha con la atención recibida?	- 1 2 3 4 5 +

3.	Por favor, indique cualquier comentario o sugerencia que nos ayude a mejorar

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN



ifempower

