



Formación para mujeres emprendedoras: acceso a financiación e innovación

Autoras: Nadja Cirovic (IMP)
Sanja Popovic-Pantic (IMP)



Co-funded by
the European Union

The RE-FEM - Upskilling pathways for REsiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.





Formación Para Mujeres emprendedoras: Acceso a Finanzas e Innovación

Este módulo capacita a las mujeres emprendedoras con habilidades esenciales en gestión financiera y financiación de la innovación. Cubre temas clave como la comprensión de la documentación legal, estados financieros, evaluación del rendimiento, ratios de liquidez y crédito (endeudamiento), y presentación a personas inversoras. El módulo también explora la gestión del capital de trabajo, la evaluación de la solvencia crediticia y el análisis de la rentabilidad.

Las participantes aprenderán a navegar por los desafíos financieros, asegurar financiación para la innovación y mejorar las capacidades de toma de decisiones estratégicas, asegurando una experiencia de aprendizaje integral.



Formación Para Mujeres emprendedoras: Acceso a Finanzas e Innovación

Las participantes aprenderán a redactar una estrategia de innovación, implementarla de manera efectiva y evaluar la capacidad de innovación de su empresa. Su habilidad para crear una estrategia de innovación se verá fortalecida al desarrollar habilidades de pensamiento creativo, desbloqueando su potencial para generar ideas innovadoras.

La capacitación comenzará con los siguientes temas:

- Mentalidad para la Creatividad (Mentalidad de Crecimiento, Superar Barreras Mentales)
- Pensamiento Divergente vs. Convergente

Las participantes se involucrarán en varias técnicas de creatividad, incluyendo lluvia de ideas, SCAMPER, mapas mentales, Seis Sombreros para Pensar y el enfoque “¿Cómo Podríamos?”.



Formación Para Mujeres emprendedoras: Acceso a Finanzas e Innovación

A continuación, adquirirán conocimientos fundamentales sobre la elaboración de un plan estratégico de innovación, transformando sus ideas innovadoras—generadas a través del proceso

de design thinking—en un plan estructurado. Este plan incluirá elementos clave como:

- Definición de la estrategia de innovación
- Visión, misión y valores
- Establecimiento de objetivos claros, KPIs y medidas del éxito
- Identificación del Trabajo a Realizar y aplicación del Modelo Dolor-Ganancia (Pain-Gain Model)
- Definición de la Propuesta de Valor
- Creación de un Business Model Canvas

Después de esto, las participantes aprenderán cómo implementar su estrategia de innovación y, finalmente, evaluar su potencial innovador utilizando la metodología INNOVATE, una herramienta de autoevaluación ampliamente utilizada por las pymes serbias.



Objetivos

Mejorar la Alfabetización Financiera:

- Mejorar la comprensión de la documentación y los estados financieros.
- Enseñar los fundamentos del análisis financiero y los principales ratios financieros.

Mejorar el Acceso a la Financiación:

- Educar sobre las oportunidades de financiación disponibles para las pymes femeninas.
- Proporcionar habilidades prácticas para presentar a las personas inversoras.

Fortalecer la Gestión Financiera:

- Explorar el capital de trabajo neto y la gestión de finanzas operativas.
- Enseñar el proceso para obtener certificaciones de liquidación de impuestos.

Realizar Evaluaciones Financieras:

- Permitir la evaluación de solvencia y el análisis de rentabilidad.
- Facilitar un análisis DAFO completo para obtener información estratégica.

Fomentar la Innovación:

- Destacar las oportunidades de financiación para la promoción de la innovación.
- Estimular la creatividad y la planificación estratégica de la innovación.



Resultados

Mejora en la Alfabetización Financiera:

- Las participantes entenderán mejor la documentación y los estados financieros.
- Mayor capacidad para realizar análisis financieros y aplicar ratios clave.

Habilidades Efectivas de Presentación:

- Las participantes podrán preparar y realizar presentaciones convincentes a las personas inversoras.

Eficiencia Operativa:

- Mejor gestión del capital de trabajo neto y las finanzas operativas.
- Capacidad para identificar y abordar proactivamente posibles obstáculos empresariales.

Planificación Financiera Estratégica:

- Dominio en la evaluación de la solvencia y el análisis de rentabilidad.
- Capacidad para realizar análisis DAFO y obtener perspectivas estratégicas.

Capacidad de Innovación:

- Mayor conciencia de las oportunidades de financiación de la innovación.
- Mejor capacidad para crear e implementar planes estratégicos de innovación.

Contenido

**Formación para mujeres emprendedoras
acceso a la financiación e innovación**

**Evaluación
del
Rendimiento
Empresarial**

**Financiación
para las
PYMEs de
mujeres**

Innovación



Introducción a la documentación legal y estados financieros para personas emprendedoras



Introducción a la documentación legal y los estados financieros para personas emprendedoras

Introducción a la importancia del acceso a la financiación: • ¿Por qué es crucial el acceso a la financiación y la innovación para el éxito de las emprendedoras?

- ✓ Crecimiento
- ✓ Desarrollo
- ✓ Éxito

¿Cuáles son algunos de los desafíos que enfrentan las emprendedoras al acceder a la financiación?

- ✓ Methods of financing
- ✓ Collateral procurement



Introducción a la documentación legal y los estados financieros para personas emprendedoras

Evaluar el rendimiento de la empresa implica examinar métricas y ratios financieros clave que ayudan a determinar la rentabilidad, la eficiencia y la salud empresarial general. El análisis de ratios (como los ratios de rentabilidad, liquidez y apalancamiento), ayuda a las personas emprendedoras a evaluar cuánto está rindiendo su negocio a lo largo del tiempo, cómo se compara con las empresas competidoras y dónde se pueden realizar mejoras. El análisis financiero proporciona información útil que guía la toma de decisiones en áreas como la fijación de precios, la gestión de costes y la inversión.

Las personas emprendedoras deben comprender los documentos legales y financieros fundamentales que subyacen a las operaciones comerciales. La documentación legal, como los documentos de tramitación de altas, contratos y acuerdos societarios; asegura el cumplimiento normativo y mitiga riesgos. Estos documentos también formalizan las relaciones comerciales y brindan protección legal a las emprendedoras que se esfuerzan por establecer una base sólida.



Introducción a la documentación legal y los estados financieros para personas emprendedoras

Los estados financieros son herramientas críticas para monitorizar la salud empresarial. El Balance general detalla activos, pasivos y capital, proporcionando información sobre la estabilidad financiera. La Cuenta de Resultados resume ingresos y gastos, ofreciendo una imagen clara de la rentabilidad. Los estados de flujos de efectivo rastrean el movimiento de fondos, crucial para cumplir con obligaciones a corto plazo y mantener la eficiencia operativa.

Al dominar la documentación legal y la elaboración de informes financieros, las personas emprendedoras pueden acercarse a las personas inversoras con confianza, asegurar financiación y tomar decisiones estratégicas. Para las emprendedoras, estas habilidades son fundamentales para superar desafíos y lograr un crecimiento sostenible.

Introducción a la documentación legal y los estados financieros para personas emprendedoras

Documentación Legal

- Alta del Negocio: Asegúrate de que su negoci esté debidamente registrado y cumpla con toda la normativa. Acude para asesorarte gratuitamente a tu CADE de Andalucía Emprende más cercano.
- Licencias y Permisos: Obtén las licencias y permisos necesarios para las operaciones de su negoci.
- Contratos: Comprende y mantén los contratos con empresas proveedoras, clientela y socias/os.
- Cumplimiento Fiscal: Mantente al día con las obligaciones fiscales y asegura presentaciones a tiempo.
- Estados Financieros:
- Balance General: Proporciona una instantánea de la posición financiera de tu empresa en un momento específico, detallando activos, pasivos y patrimonio.
- Cuenta de Resultados: Muestra los ingresos y gastos de tu empresa durante un período, destacando la rentabilidad.
- Estado de Flujos de Efectivo: Rastrea el flujo de efectivo dentro y fuera de su negoci, crucial para gestionar la liquidez.
- Estado de Patrimonio: Refleja los cambios en el patrimonio de la propiedad durante un período contable.



Objetivos

- **Comprensión:** Adquirir una comprensión sólida de los documentos legales esenciales y su importancia.
- **Cumplimiento:** Asegurar el cumplimiento total de los requisitos legales para evitar sanciones.
- **Alfabetización Financiera:** Desarrollar la capacidad de leer e interpretar estados financieros para una mejor gestión financiera.
- **Toma de Decisiones Informadas:** Utilizar estados financieros para tomar decisiones empresariales informadas.



Evaluación del Desempeño de la Empresa (Análisis Financiero y Análisis Básico de Ratios)

Evaluación del Desempeño de la Empresa (Análisis Financiero y Análisis Básico de Ratios)

Introducción: Comprender estados financieros y documentación legal.

Análisis Financiero: Evaluar el desempeño de la empresa a través de ratios financieros clave.

- Liquidity Ratios
- Credit Ratios
- Profitability Ratios

Aplicación Práctica: Usar el análisis de ratios para decisiones empresariales informadas.

Finanzas Operativas: Gestionar el capital de trabajo neto.

Análisis DAFO: Evaluar la salud financiera y la planificación estratégica.

Resultados de Aprendizaje:

- Mayor alfabetización financiera y habilidades de análisis.
- Mejoras en la planificación financiera y habilidades para la toma de decisiones.
- Capacidad para evaluar y mejorar la rentabilidad y la solvencia empresarial.



Evaluación del Desempeño de la Empresa (Análisis Financiero y Análisis Básico de Ratios)

Introducción

Evaluar el desempeño de una empresa requiere un análisis financiero sistemático y comprender los ratios clave. El análisis financiero implica examinar las tendencias en ingresos, costes y beneficios a lo largo del tiempo para evaluar el potencial de crecimiento y la eficiencia operativa. Las emprendedoras, en particular, se benefician de estos conocimientos para adaptar estrategias que mejoren la competitividad.

El análisis básico de ratios simplifica la evaluación de la salud financiera. Los ratios de rentabilidad, como el margen de beneficio neto, indican cuán eficientemente un negocio convierte los ingresos en beneficios. Los ratios de liquidez evalúan la capacidad para cubrir obligaciones a corto plazo, mientras que los ratios de apalancamiento miden la dependencia de la empresa de fondos ajenos. Los ratios de eficiencia monitorean cuán efectivamente se gestionan los activos para generar ingresos.

Usando estas herramientas, las emprendedoras pueden identificar fortalezas, abordar debilidades y tomar decisiones informadas. El análisis financiero no solo fomenta la planificación estratégica, sino que también genera confianza entre las partes interesadas y personas inversoras.

Evaluación del Desempeño de la Empresa (Análisis Financiero y Análisis Básico de Ratios)



Figura 1 Aspectos clave del acceso a la financiación. Creado por las autoras.

Ratios de Liquidez

Liquidez: la capacidad de una empresa para pagar sus deudas a corto plazo.

Los ratios de liquidez miden la capacidad de una empresa para cumplir con obligaciones a corto plazo. El ratio corriente, calculado como activos corrientes dividido por pasivos corrientes, indica la disponibilidad de recursos para cubrir deudas. Un ratio más alto sugiere mejor liquidez, mientras que un ratio más bajo señala una posible tensión financiera.

El ratio rápido (ratio de prueba ácida) refina este análisis al excluir el inventario de los activos, centrándose únicamente en recursos líquidos. Esto es particularmente útil para las empresas en industrias con inventario de movimiento lento. Para las mujeres emprendedoras, entender estos ratios es vital para mantener la estabilidad operativa y evitar dificultades financieras. También conocido como el ratio rápido, esta es una prueba más estricta de la liquidez de una empresa. Ignora los activos corrientes menos líquidos de la empresa - inventarios (existencias).

$$\text{Ratio de prueba ácida} = \frac{\text{ctivos líquidos}}{\text{pasivos corrientes}}$$

Monitorizar habitualmente los ratios de liquidez ayuda a identificar cuellos de botella en el flujo de caja y asegura la preparación para cumplir con los compromisos financieros. También genera confianza con prestamistas y empresas proveedoras, facilitando operaciones comerciales más fluidas.



Ratio de Crédito (endeudamiento)

Los ratios de crédito evalúan la capacidad de una empresa para manejar sus obligaciones de deuda. El ratio de deuda a capital compara el total de pasivos con el patrimonio de los accionistas, reflejando el equilibrio entre los fondos prestados y las inversiones de los propietarios. Un ratio más alto puede indicar riesgo financiero, pero también destaca el potencial de crecimiento cuando se gestiona de manera efectiva.

El ratio de cobertura de intereses mide con qué facilidad una empresa puede pagar intereses sobre su deuda utilizando ingresos operativos. Este ratio es crítico para los empresarios que buscan préstamos, ya que tranquiliza a los prestamistas sobre la capacidad de reembolso. Las empresarias pueden aprovechar estos conocimientos para optimizar las estrategias de endeudamiento y negociar condiciones favorables.

Al comprender y aplicar los ratios de crédito, las empresas pueden lograr un crecimiento sostenible mientras mantienen la estabilidad financiera.



Financiación para pymes de mujeres



Financiación para PYMES de mujeres

El financiamiento para la innovación es crucial para empoderar a las mujeres emprendedoras a impulsar el crecimiento en pequeñas y medianas empresas (PYMES). Las subvenciones, préstamos y financiación de capital son opciones populares. Los gobiernos y organizaciones internacionales a menudo ofrecen programas específicos para apoyar a las empresas lideradas por mujeres en tecnología, desarrollo sostenible y otros campos innovadores.

Asegurar financiamiento requiere un plan de negocios sólido que resalte el aspecto innovador de la empresa. Esto incluye identificar una propuesta de venta única, demostrar el potencial de mercado y describir el impacto esperado. Adicionalmente, las mujeres emprendedoras pueden beneficiarse de incubadoras y aceleradoras que ofrecen mentoría junto con oportunidades de financiamiento.

Las mujeres emprendedoras tienen múltiples opciones de financiamiento disponibles, cada una con beneficios y desafíos únicos. La elección del método de financiamiento depende del modelo de negocio, la etapa de crecimiento y las necesidades financieras. Al entender estas fuentes de financiamiento, las mujeres emprendedoras pueden desarrollar un enfoque estratégico para asegurar capital y construir negocios exitosos y sostenibles.

Asegurar financiamiento es uno de los aspectos más críticos de lanzar y hacer crecer un negocio. Las mujeres emprendedoras enfrentan desafíos únicos para acceder al capital, pero hay diversas opciones de financiamiento disponibles para apoyar sus emprendimientos. Estas fuentes de financiamiento difieren en términos de elegibilidad, obligaciones de reembolso y el nivel de control empresarial.



Visión teórica de las principales fuentes de financiación.

Financiación para PYMES de mujeres

Subvenciones (fondos no reembolsables)

Las subvenciones son recursos financieros proporcionados por gobiernos, organizaciones privadas o sin ánimo de lucro, para apoyar a negocios sin requerir reembolso. Normalmente se otorgan en función de criterios específicos, como el enfoque de la industria, el impacto social o la demografía de la propiedad empresarial (por ejemplo, negocios liderados por mujeres).

Características clave:

- No se requiere reembolso
- Proceso de solicitud competitivo
- A menudo se otorgan para propósitos comerciales específicos (por ejemplo, innovación, impacto social)
- Suelen tener requisitos de informes de justificación para mostrar la utilización de los fondos

 **Ejemplo:** Las subvenciones respaldadas por el gobierno para emprendedoras apoyan el empoderamiento económico al reducir las barreras financieras para la entrada y expansión en los negocios.

Financiación para PYMES de mujeres

Préstamos para negocios

Un préstamo comercial es una forma de financiación por deuda en la que una persona emprendedora pide prestado capital a una institución financiera, a prestamistas en línea o programas respaldado por el gobierno y lo reembolsa con el tiempo con intereses. Los préstamos proporcionan un calendario de reembolso estructurado, pero requieren un historial crediticio sólido, un plan de negocios y, a veces, garantía.

Características clave:

- Requiere reembolso con intereses
- Puede ser asegurado (requiere garantía) o no asegurado (tasas de interés más altas)
- Puede ser a corto plazo o a largo plazo, dependiendo de las necesidades del negocio
- Permite a los propietarios de negocios mantener la plena propiedad de capital

 **Ejemplo:** Los microcréditos son un método de financiación común para pequeñas empresas, particularmente en economías en desarrollo, proporcionando capital a bajo interés a emprendedoras.

Financiación para PYMES de mujeres

Capital riesgo (cr) e inversionistas ángeles

El capital riesgo (CR) y el apoyo a través de “Business Angels” implican que personas inversoras externas proporcionen capital a cambio de participación accionarial (propiedad parcial) en el negocio. Las empresas de capital riesgo típicamente invierten en startups de alto crecimiento, mientras que “Business Angels” son personas que proporcionan financiación en etapas tempranas.

Características clave:

- Proporciona financiación significativo para escalar negocios
- Las personas inversoras toman una participación en la propiedad y pueden influir en la toma de decisiones
- Apropiado para startups innovadoras de alto crecimiento
- Requiere un plan de negocios sólido y una estrategia de crecimiento

 **Ejemplo:** Las startups tecnológicas a menudo atraen financiación de capital riesgo porque demuestran un alto potencial de escalabilidad y rentabilidad.

Financiación para PYMES de mujeres

Crowdfunding (financiación participativa)

El crowdfunding es un método de recaudación de fondos en el que participan un gran número de personas, generalmente a través de plataformas en línea. Permite a las personas emprendedoras asegurar financiación sin intermediación financiera tradicional, aprovechando el interés público y el apoyo comunitario

Características clave:

- Utiliza plataformas digitales para recaudar pequeñas cantidades de muchas personas interesadas
- Puede ser basado en recompensas (vendiendo productos por adelantado), basado en acciones (ofreciendo acciones), o basado en deuda (préstamos reembolsables)
- Ideal para negocios basados en productos y empresas creativas
- Requiere un fuerte marketing y compromiso del público

 **Ejemplo:** Las empresas lideradas por mujeres en moda o tecnología a menudo utilizan la plataforma Kickstarter para asegurar financiación en etapas tempranas, ofreciendo pedidos anticipados como recompensas a quienes han participado.

Financiación para PYMES mujeres

Rondas de financiación y aceleradoras de negocios

Las rondas de financiación (competiciones empresariales) y aceleradoras ofrecen financiación, mentoría y oportunidades de networking a las startups. Muchos de estos programas se centran en apoyar a las mujeres emprendedoras al ofrecer capital a cambio de participación en programas de mentoría y capacitación.

Características clave:

- Proceso de selección competitivo
- Proporciona financiación, mentoría y oportunidades de networking
- A menudo se centran en la innovación, tecnología o emprendimiento social
- Algunos requieren una participación accionarial minoritaria a cambio de financiación

 **Ejemplo:** La Iniciativa Cartier para Mujeres proporciona subvenciones y mentoría a emprendedoras con negocios que tienen un impacto social.

Financiación para PYMES de mujeres

Autofinanciación (bootstrapping)

La autofinanciación se refiere a financiar un negocio utilizando ahorros personales, beneficios reinvertidos o ingresos generados a partir de las primeras operaciones, en lugar de buscar financiación externa. Este método permite a las personas emprendedoras mantener la plena propiedad y control, pero puede limitar el potencial de crecimiento debido a la falta de recursos.

Características clave:

- Sin deudas ni pérdida de control de la empresa
- Requiere disciplina financiera y una cuidadosa gestión del presupuesto
- Es mejor para negocios que puedan generar ingresos rápidamente
- Puede limitar oportunidades de expansión sin financiación externa

 **Ejemplo:** Muchas pequeñas empresas comienzan autofinanciándose y reinvertiendo los primeros beneficios en el crecimiento, antes de buscar financiación externa.



Presentaciones ante personas o entidades inversoras (Pitching)



Presentaciones ante personas o entidades inversoras (Pitching)

La presentación es una habilidad esencial para las personas emprendedoras que buscan inversión. Una presentación exitosa comunica de manera sucinta la idea de negocio, el mercado objetivo, el modelo de ingresos y el potencial de crecimiento. Las emprendedoras pueden ganar confianza al estructurar presentaciones que enfatizan la innovación, la sostenibilidad financiera y el impacto social. Los componentes clave de una presentación para personas o entidades inversoras incluyen una introducción convincente, una narrativa de problema-solución y una solicitud clara (monto de inversión y su propósito). Los recursos visuales y los argumentos basados en datos mejoran la credibilidad, mientras que practicar, mejora la capacidad de realizar la presentación con confianza.

Presentar ante personas o entidades inversoras requiere una comunicación clara, planificación estratégica y confianza. Para aumentar las posibilidades de asegurar financiación, las emprendedoras deben pasar por un entrenamiento estructurado para refinar su presentación y enfoque. Al perfeccionar tu presentación, dominar la narración, participar en simulaciones de presentación y manejar las preguntas de las personas o entidades inversoras con confianza, puedes aumentar tus posibilidades de asegurar financiación.

Presentaciones ante personas o entidades inversoras (Pitching)

Una presentación “pitch” es una presentación corta (generalmente de 10 a 12 diapositivas) que destaca los aspectos clave del negocio. Debe incluir:

- **Planteamiento del Problema** – Defina claramente el problema que su negocio resuelve.
- **Solución y Propuesta de Valor Única** – Explique cómo su producto/servicio aborda el problema.
- **Oportunidad de Mercado** – Muestre el tamaño del mercado y el potencial de crecimiento.
- **Modelo de Negocio** – Describa cómo genera ingresos.
- **Tracción e Hitos** – Presente logros clave, adquisición de clientela o cifras de ingresos.
- **Ventaja Competitiva** – Explique qué lo diferencia de la competencia.
- **Estrategia de Entrada al Mercado** – Esboce su plan para adquirir clientela.
- **Proyecciones Financieras** – Proporcione proyecciones realistas de ingresos y costes.
- **Solicitud de Financiación** – Indique claramente cuánta financiación necesita y cómo lo utilizará.
- **Equipo** – Destaque a las personas clave del equipo y su experiencia.



Explore el concepto de capital de trabajo neto para gestionar las finanzas operativas de manera efectiva.



Explore el concepto de capital de trabajo neto para gestionar las finanzas operativas de manera efectiva.

El capital de trabajo neto (CTN) es la diferencia entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. Refleja la liquidez disponible para las operaciones diarias (es la cantidad de trabajo necesaria para financiar el ciclo operativo de la empresa).

Un CTN positivo asegura operaciones fluidas, mientras que uno negativo puede señalar dificultades de flujos de efectivo. Gestionar el CTN implica optimizar los niveles de inventario, acelerar las cuentas por cobrar y extender las cuentas por pagar sin comprometer las relaciones con las empresas proveedoras. Para las mujeres emprendedoras, una gestión eficiente del CTN es crucial para mantener la estabilidad financiera y apoyar el crecimiento.

Al revisar regularmente el CTN, las mujeres emprendedoras pueden identificar áreas de mejora, asegurar la eficiencia operativa y prepararse para necesidades financieras imprevistas.



Verificaciones de impagos y Certificaciones Confirmando el Cumplimiento de las Obligaciones Fiscales



Verificaciones de impagos y Certificaciones Confirmando el Cumplimiento de las Obligaciones Fiscales

Las verificaciones de impagos implican comprobar si una empresa está bajo restricciones financieras, como cuentas congeladas o deudas no resueltas. Existen ficheros como RAI o ASNEF en España, que recopilan información de las empresas y particulares que no cumplieron con obligaciones de pago. Este paso es esencial para mantener la transparencia y credibilidad en las transacciones financieras.

Las certificaciones que confirman el cumplimiento de las obligaciones fiscales son igualmente importantes. Aseguran a las partes interesadas que la empresa cumple con la normativa, evitando problemas legales. Para las mujeres emprendedoras, estas certificaciones generan confianza con personas o entidades inversoras, prestamistas y clientela, facilitando colaboraciones más fluidas.

Cumplir con estas prácticas no solo protege a las empresas de sanciones, sino que también mejora su reputación en mercados competitivos.



Evaluación de Solvencia



Evaluación de Solvencia Crediticia

La evaluación de solvencia crediticia evalúa la capacidad de una empresa para pagar deudas. Implica tanto análisis cuantitativos como cualitativos. Los aspectos cuantitativos incluyen examinar ratios financieros como la relación deuda-capital y la cobertura de intereses, mientras que los aspectos cualitativos se centran en la historia empresarial, la reputación de la industria y las capacidades de gestión.

Las emprendedoras deben entender su perfil crediticio para acceder a financiación de manera efectiva. Construir un historial crediticio sólido implica el pago puntual de deudas, mantener una buena relación de utilización de crédito y garantizar la transparencia financiera.

Esta evaluación es crítica para negociar términos de préstamo favorables y establecer confianza con prestamistas. Las evaluaciones periódicas permiten a las mujeres emprendedoras mejorar su solvencia crediticia y prepararse para futuras oportunidades de crecimiento.



Realice una Evaluación para Determinar la Solvencia Crediticia de Su Empresa

Evaluación de la Solvencia Crediticia

Evaluar la solvencia crediticia comienza con una revisión exhaustiva de documentos financieros, como balances y estados de flujo de caja. Las mujeres emprendedoras deben asegurarse de que estos registros sean precisos y estén actualizados. Los ratios financieros, incluidos los indicadores de liquidez y solvencia, proporcionan información sobre la salud financiera de la empresa.

Factores cualitativos, como la estabilidad del equipo de gestión y la reputación en el mercado, también se tienen en cuenta. Para las emprendedoras, alinear el historial crediticio personal con el crédito empresarial puede mejorar la evaluación general.

Evaluación de la Solvencia Crediticia:

- Importancia de evaluar la solvencia crediticia para acceder a recursos financieros.
- ¿Cómo evaluar la solvencia crediticia?
- Análisis cuantitativo
- Análisis cualitativo
- Presentación del pitch

Al llevar a cabo evaluaciones habituales, las empresas pueden identificar áreas de mejora, fortalecer su situación financiera y acceder a una gama más amplia de opciones de financiación.



Análisis de Rentabilidad

Análisis de Rentabilidad

El análisis de rentabilidad mide la capacidad de una empresa para generar beneficios en relación con sus ingresos, activos y patrimonio. Los indicadores clave incluyen el margen de beneficio bruto, el margen de beneficio operativo y el retorno sobre el patrimonio (ROE). Estos indicadores revelan si el modelo de negocio es sostenible y eficiente. El ROE (Return On Equity) es el ratio más usado por analistas para medir la rentabilidad de una empresa. Se calcula dividiendo el beneficio neto obtenido por dicha compañía en relación a sus fondos propios.

Para las emprendedoras, entender la rentabilidad ayuda a identificar oportunidades de ahorro de costes y optimizar estrategias de precios. Analizar tendencias a largo plazo puede resaltar el éxito de las iniciativas y guiar la planificación estratégica.

Importancia del Análisis de Rentabilidad para las emprendedoras: :

 **Acceso a financiación** – Las personas o entidades inversoras y prestamistas evalúan la rentabilidad antes de proporcionar capital.

 **Crecimiento Empresarial** – Ayuda a decidir cuándo expandirse, contratar personal o invertir en nuevos productos.

 **Control de Precios y costes** – Asegura que los productos/servicios tengan precios competitivos mientras se mantiene la rentabilidad.

 **Independencia Financiera** – Un negocio rentable permite a las emprendedoras reinvertir y escalar sin depender de financiación externa.

El análisis de rentabilidad efectivo es crucial para asegurar inversiones, ya que demuestra el potencial de crecimiento a largo plazo del negocio. También empodera a las emprendedoras a tomar decisiones informadas que se alineen con sus objetivos financieros.



Realice un análisis exhaustivo de la rentabilidad de su empresa



Realice un análisis exhaustivo de la rentabilidad de su empresa

Para realizar un análisis de rentabilidad completo, comience calculando los márgenes de beneficio y comparándolos con los estándares del sector. Este paso ayuda a identificar si la empresa está operando de manera eficiente y competitiva.

A continuación, evalúe las estructuras de costes, incluidos los gastos fijos y variables, para identificar áreas donde se puedan reducir costes sin comprometer la calidad. Analice la rentabilidad de productos o servicios para determinar qué ofertas son las que contribuyen más.

Para las emprendedoras, revisar regularmente estas métricas apoya la transparencia financiera y fortalece su posición al buscar financiación o asociaciones. Al optimizar la rentabilidad, las empresas pueden lograr un crecimiento sostenible y mejorar su presencia en el mercado.



Análisis DAFO

Análisis DAFO

¿Qué quiere decir DAFO?

El análisis DAFO es una herramienta simple pero poderosa que ayuda a las mujeres empresarias a evaluar su negocio identificando Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades. Proporciona una imagen clara de la situación del negocio y ayuda en la toma de decisiones estratégicas.



Figura 2 Análisis DAFO. Creado por las autoras.



Análisis DAFO

Se puede realizar un análisis DAFO a través de una lista de autoevaluación, que sirve como herramienta de evaluación rápida para microempresas y pequeñas empresas, a menudo dirigidas por mujeres. Aquí puede acceder a la autocomprobación junto con el análisis PESTEL que complementa el análisis DAFO (Ejercicio 1).

Análisis DAFO

Categoría	Descripción	Ejemplos
D – Debilidades (Internas, Negativas)	Áreas en las que su negoci necesita mejorar, ej.: recursos financieros limitados, falta de reconocimiento de marca, dependencia de una sola empresa proveedora y débil presencia en línea.	 Una panadería puede tener problemas con altos costes de ingredientes, reduciendo los márgenes de beneficio.
A – Amenazas (Externas, Negativas)	Desafíos externos que podrían perjudicar su negocio, incluida la fuerte competencia, las recesiones económicas, el cambio en las preferencias de la clientela y las interrupciones en la cadena de suministro.	 Una mujer que dirige una boutique local puede enfrentar amenazas de grandes minoristas en línea que ofrecen precios más bajos.
F – Fortalezas (Internas, Positivas)	Ventajas que tiene su negoci sobre la competencia, como productos únicos, fuerte reputación de marca, base de clientela leal, equipo capacitado y operaciones eficientes.	 Una mujer emprendedoraa que dirige un negocio de cosméticos artesanales puede tener una fuerte lealtad de clientela debido a ingredientes naturales.
O – Oportunidades (Externas, Positivas)	Factores externos que su negoci puede aprovechar para crecer, como la creciente demanda, nueva tecnología, subvenciones gubernamentales y expansión a nuevos mercados.	 Una mujer emprendedoraa en moda puede encontrar una oportunidad en la creciente demanda de ropa sostenible.



Análisis DAFO

¿Por qué es importante el análisis DAFO para las mujeres emprendedoras?

- ✓ Ayuda en una mejor toma de decisiones
- ✓ Identifica áreas para la mejora del negocio
- ✓ Guía en la planificación estratégica
- ✓ Prepara al negocio para afrontar desafíos

Realizar un análisis DAFO de manera habitual, asegura que las estrategias permanezcan alineadas con los objetivos del negocio. Fomenta la toma de decisiones informada y equipa a las emprendedoras con un enfoque proactivo para navegar ante los retos y aprovechar nuevas oportunidades.



Qué recordar

Importancia de las Finanzas y la Innovación: Es crítica para el crecimiento, desarrollo y éxito de las mujeres emprendedoras.

Desafíos:

- Discriminación y Sesgo: Discriminación de género dentro de las instituciones financieras.
- Falta de Garantías: Garantías insuficientes para asegurar préstamos tradicionales.
- Conocimientos Financieros Limitados: Brechas en la comprensión de sistemas y productos financieros.
- Concienciación: Falta de conocimiento sobre la importancia de diversos productos y servicios financieros.
- Solvencia Crediticia: Criterios estrictos que muchas empresas de mujeres luchan por cumplir.
- Barreras Políticas: Políticas inadecuadas y apoyo institucional.
- Acceso a Redes: Acceso restringido a redes profesionales.
- Inestabilidad Económica: Impacto desproporcionado en empresas de mujeres.
- Sistemas de Apoyo: Importancia de iniciativas públicas y privadas, transformación digital y asociaciones estratégicas.
- Defensa de consideraciones para mujeres: Necesidad de abogar por opciones financieras personalizadas y que ayuden al desarrollo de capacidades.
- Tendencias Futuras : Adoptar la integración tecnológica, la colaboración global y la construcción de ecosistemas para un crecimiento sostenible.



Prueba de autoevaluación



¿Por qué es crucial el acceso a financiación e innovación para el éxito de las mujeres emprendedoras?

- Para aumentar los gastos de la empresa
- Para evitar la normativa legal
- Para lograr crecimiento, desarrollo y éxito

¿Cuál es el propósito principal del análisis de ratios financieros para las mujeres emprendedoras?

- Para aumentar los costes empresariales
- Para evaluar la rentabilidad, liquidez y apalancamiento para una mejor toma de decisiones
- Para atraer a la competencia

¿Por qué es el crowdfunding un método de financiación popular?

- Permite a las empresas recaudar fondos de múltiples personas en línea
- Elimina la necesidad de planificación financiera
- Garantiza financiación sin el escrutinio de los personas o entidades inversoras

¿Qué ayuda a lograr el análisis DAFO a las mujeres emprendedoras?

- Ignorar las amenazas externas al negocio
- Identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
- Aumentar la dependencia de los ahorros personales



Respuestas correctas

¿Por qué es crucial el acceso a financiación e innovación para el éxito de las mujeres emprendedoras?

- Para aumentar los gastos de la empresa
- Para evitar la normativa legal
- Para lograr crecimiento, desarrollo y éxito

¿Cuál es el propósito principal del análisis de ratios financieros para las mujeres emprendedoras?

- Para aumentar los costes empresariales
- Para evaluar la rentabilidad, liquidez y apalancamiento para una mejor toma de decisiones
- Para atraer a la competencia

¿Por qué es el crowdfunding un método de financiación popular?

- Permite a las empresas recaudar fondos de múltiples personas en línea
- Elimina la necesidad de planificación financiera
- Garantiza financiación sin el escrutinio de los personas o entidades inversoras

¿Qué ayuda a lograr el análisis DAFO a las mujeres emprendedoras?

- Ignorar las amenazas externas al negocio
- Identificar fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
- Aumentar la dependencia de los ahorros personales



El apartado de Innovación del Módulo incluye los siguientes subtemas:



Implementación Efectiva de Ideas Innovadoras

Implementación Efectiva De Ideas Innovadoras

Clayton Christensen (The Innovator's Dilemma, 1997) y Nadya Zhexembayeva (Overfished Ocean Strategy: Powering Up Innovation for a Resource-Deprived World, 2021) explicaron el fenómeno del narcisismo corporativo o «somos personas demasiado buenas para fracasar» describiendo por qué las grandes organizaciones no se comprometen en el proceso de innovación: «Los procesos de toma de decisiones y asignación de recursos que son fundamentales para el éxito de una organización son el arte de escuchar a la clientela, vigilar atentamente las actividades de la competencia e invertir recursos en diseñar y fabricar productos de alta calidad y alto rendimiento que aporten más beneficios. Estas son las razones por las que las organizaciones fracasan cuando se enfrentan a cambios tecnológicos disruptivos.»

Según Mamula Nikolić, T. (2023) surgen varias preguntas: ¿cómo podemos reinventar un negocio, sus procesos, su modelo de negocio y su marca, teniendo en cuenta los rápidos cambios en el entorno? ¿Cómo podemos responder a las demandas de la clientela, plantilla, empresas proveedoras, asociaciones comerciales, la sociedad y una competencia cada vez más fuerte?



Evaluación de la capacidad de innovación de las PYMEs y prueba de autoevaluación basada en la metodología INNOVATE:



Evaluación de la capacidad de innovación de las PYMEs y prueba de autoevaluación basada en la metodología INNOVATE

Al evaluar su potencial de innovación, las empresas pueden analizar varios segmentos de la gestión de la innovación, como la estrategia de desarrollo de productos, el desarrollo estructurado de productos, la calidad del trabajo en equipo y las herramientas y técnicas utilizadas en el proceso de diseño de productos. Cada uno de estos segmentos abarca diferentes aspectos, que se expondrán a continuación.

Una vez revisados, puede realizar su prueba de autoevaluación [Aquí](#)

I. Estrategia de Desarrollo de Producto:

- 1. Estrategia Empresarial:** Planificación estratégica, definición de la misión, visión y/o enfoque empresarial claro. Preparación regular de planes anuales, análisis de nuevos mercados y productos .
- 2. Productos (o Servicios) y Mercados:** Comprensión de la competencia, conciencia de las necesidades del mercado para tu producto o servicio, planificación de catálogo de productos o servicios, etc.
- 3. Tecnología y producción:** ¿Hasta qué punto sigue la empresa los cambios tecnológicos y cuánto esfuerzo y recursos invierte en mejorar el diseño, la tecnología y los procesos empresariales?
- 4. Orientación a la clientele:** ¿En qué medida los productos/servicios de la empresa satisfacen las necesidades de la clientela? ¿Se estudian las necesidades de la clientela antes de desarrollar un nuevo producto/servicio? Conocimiento de las leyes que regulan el mercado de productos/servicios específicos (existencia, permisos, estándares) ...
- 5. Calidad:** La existencia de estándares de calidad, adherencia a prácticas y procedimientos de calidad en toda la empresa de acuerdo con ISO 9000, presencia de control de calidad en el sistema empresarial (en qué segmentos), existencia de un programa de TQM (Gestión de Calidad Total) orientado a la mejora continua de actividades de desarrollo, producción, ventas y servicios. Capacidad de cuantificar los costes de calidad/fallo.
- 6. Derechos de propiedad intelectual:** ¿En qué medida la empresa presta atención a la protección de la propiedad intelectual al desarrollar un nuevo producto? ¿Dispone de recursos para la protección de la propiedad intelectual?

II. Desarrollo estructurado de productos

¿Cómo crear una estructura del proceso de desarrollo de productos, buscando la realización rápida del proyecto y manteniendo el control sobre la implementación del proceso?

Proceso definido ¿En qué medida está presente el procedimiento de desarrollo de productos y está presente completamente? ¿Se desarrolla cada producto de manera diferente? ¿Existen procedimientos pero son simples, y se controlan a través de reuniones?; ¿o el proceso de desarrollo de productos es claro y está definido por el Manual de Control Oficial para todas las fases del proceso; hay un seguimiento completo del estado del producto en cada fase del proceso?.

Organización ¿Hay una línea de responsabilidad desarrollada en la gestión del desarrollo de productos o solo hay una persona gerente responsable de todo el proceso?.

Nivel de implementación ¿En qué medida existen planes para varios tipos de proyectos de desarrollo, se toman decisiones de manera ad hoc sobre qué procesos acompañarán a qué proyecto?; ¿en qué medida existen reglas para varios tipos de proyectos, desde grandes desarrollos hasta simples adaptaciones; toda la empresa entiende el proceso; hay criterios claros para el proceso que acompaña a cada proyecto; se utiliza la medición del rendimiento para la mejora continua?.

II. Desarrollo estructurado de productos

Medición del rendimiento: ¿Existe una medición de rendimiento cuantitativa para el desarrollo de productos? ¿Se conoce el impacto del proyecto al final del año fiscal o no; se mide el rendimiento regularmente en cada fase del proceso o no?

Evaluación inicial del Proyecto: ¿Hasta qué punto se llevan a cabo evaluaciones iniciales de los costes de desarrollo de la producción y se comparan con los precios de venta y las cantidades?; ¿hasta qué punto existe una evaluación plenamente integrada de la comercialización, el desarrollo y la producción antes de aprobar cualquier proyecto?

III. Trabajo en equipo

¿Cómo trabajan juntas las personas en equipo y qué éxito tienen en el desarrollo de un nuevo producto: selección, organización y funcionamiento del equipo...?

- ✓ Composición del equipo
- ✓ Roles y responsabilidades
- ✓ Capacitación y cualificaciones
- ✓ Gestión y motivación
- ✓ Comunicación

IV. Herramientas y Técnicas

Disponibilidad y aplicación de herramientas y técnicas apropiadas como CAD, SPC, FMEA (son herramientas que apoyan la implementación y mejora de la Gestión de la Calidad), en todas las etapas del proceso de diseño del producto, para maximizar la efectividad del equipo de desarrollo. Aplicación de:

- ✓ Herramientas de mejora de calidad
- ✓ Herramientas de reducción de costes
- ✓ Tecnología de la información
- ✓ Herramientas de planificación
- ✓ Pruebas y evaluación de productos

V. Trabajo Paralelo (Sobre Varios Aspectos del Proyecto)

- ✓ Mercado, producto, proceso, materiales
- ✓ Precio del producto
- ✓ Información disponible
- ✓ Asociación en la cadena de suministro

VI. Gestión de proyectos y programas

- ✓ Cómo se gestionan los proyectos y grupos de proyectos para asegurar una asignación eficiente de recursos;
- ✓ Eliminar conflictos y cuellos de botella en el proceso;
- ✓ Controlar los costes;
- ✓ Adherirse a los cronogramas de actividades.

VI. Gestión de proyectos y programas

Cómo se gestionan los proyectos y grupos de proyectos para garantizar una asignación eficaz de los recursos, eliminar conflictos y cuellos de botella en el proceso, controlar los costes y cumplir los calendarios de actividades.

Kotter's 8-step Change Model



Figure 5 - Kotter's 8-step Change Model



¡Gracias por su atención!



Website:

www.re-fem.eu

E-mail:

hetfa_re-fem@hetfa.hu

Facebook:

[Facebook/REFEM0](https://www.facebook.com/REFEM0)

Twitter:

[@RE-FEM Project](https://twitter.com/RE-FEM Project)

LinkedIn:

[RE-FEM](https://www.linkedin.com/company/RE-FEM)



Co-funded by
the European Union

The RE-FEM - Upskilling pathways for REsiliency in the post-Covid era for FEMale Entrepreneurs project (2022-1-HU01-KA220-ADU-000089295) is funded by the European Union. Views and opinions expressed are however those of the author(s) only and do not necessarily reflect those of the European Union or the European Education and Culture Executive Agency (EACEA). Neither the European Union nor EACEA can be held responsible for them.