

Impacto de programación de capacitación a mujeres empresarias afiliadas a AMEXME

Impact of training program for women entrepreneurs affiliated with AMEXME

Sonia Espinoza Morales¹

Nydia Teresa Luna Vázquez²

Claudia Lina Esmeralda Villa Arias³

¹ <https://orcid.org/0000-0002-1260-6670>, Tecnológico Nacional de México-Instituto Tecnológico de Tepic, sespinoza@ittepic.edu.mx

² <https://orcid.org/0009-0001-1719-2702>, Tecnológico Nacional de México-Instituto Tecnológico de Tepic, nluna@ittepic.edu.mx

³ <https://orcid.org/0000-0001-9706-2643>, Tecnológico Nacional de México-Instituto Tecnológico de Tepic, cvillaa@ittepic.edu.mx

DOI: <https://doi.org/10.46589/riasf.vi41.668>

Recibido: 19 de marzo de 2024.

Aceptado: 13 de junio de 2024.

Publicado: 19 junio 2024.

Resumen

El presente estudio evalúa el impacto de un programa de capacitación dirigido a mujeres empresarias en Nayarit, México. El programa se enfocó en fortalecer sus habilidades en áreas clave para el éxito empresarial, como el uso de herramientas tecnológicas, la determinación de costos, las estrategias de venta y el manejo de redes sociales. Los resultados del estudio demostraron que el programa tuvo un impacto positivo significativo en las participantes,

quienes adquirieron valiosos conocimientos y habilidades que les permitirán mejorar el desempeño de sus empresas.

Abstract

The present study evaluates the impact of a training program aimed at female entrepreneurs in Nayarit, Mexico. The program focused on strengthening their skills in key areas for business success, such as the use of technological tools, cost determination, sales strategies, and social media management. The results of the study demonstrated that the program had a significant positive impact on the participants, who acquired valuable knowledge and skills that will enable them to improve the performance of their businesses.

Palabras clave: Mujeres empresarias, capacitación, empoderamiento económico, desarrollo empresarial, Nayarit, México.

Introducción

Dando continuidad al proyecto de investigación, tras la aplicación de un cuestionario para el Diagnóstico de Necesidades de Capacitación (DNC) a 46 mujeres de la Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias A.C. Capítulo Nayarit (AMEXME), se desarrolló un programa de capacitación enfocado en fortalecer y potenciar las habilidades empresariales de las participantes. Este programa abordó cinco áreas clave: Excel básico, Excel para negocios, Determinación de costos de mercancías y/o servicios, Estrategias de venta, y Manejo de redes sociales con fines publicitarios.

El diagnóstico reveló la necesidad de estas capacitaciones para mejorar las competencias técnicas y estratégicas de las empresarias, asegurando un crecimiento sostenido y una adaptación efectiva a un entorno empresarial en constante cambio. En particular, los talleres de

Excel básico y Excel para negocios demostraron ser fundamentales. Estas herramientas permiten a las empresarias organizar, analizar y gestionar datos de manera eficiente, optimizar recursos financieros y humanos, y tomar decisiones informadas basadas en análisis detallados. La habilidad para crear gráficos y tablas dinámicas facilita la interpretación de datos, permitiendo identificar tendencias y patrones clave en sus negocios.

Otra área crítica identificada fue la determinación de costos de mercancías y/o servicios. Este conocimiento es esencial para establecer precios adecuados, asegurar márgenes de beneficio y evitar sobrecostos imprevistos. Las empresarias pueden mejorar la gestión financiera, optimizar procesos y planificar estrategias a corto, mediano y largo plazo.

El taller de estrategias de ventas proporcionó a las empresarias herramientas para aumentar ingresos, fidelizar clientes y mantenerse competitivas. Aprender técnicas de ventas efectivas y aplicar las mejores prácticas de mercadotecnia maximiza el retorno de inversión y mejora la capacidad de respuesta ante las demandas del mercado.

Finalmente, el taller de manejo de redes sociales con fines publicitarios incrementó la visibilidad y alcance de las empresas de las participantes. Las redes sociales permiten una comunicación directa con los clientes, retroalimentación inmediata y la posibilidad de adaptar estrategias de mercadotecnia en función de las tendencias actuales. Este conocimiento es crucial para posicionar la marca en el mundo digital y mantener una ventaja competitiva.

El programa de capacitación es la base para fortalecer el empoderamiento económico y desarrollo empresarial entre las mujeres de AMEXME Nayarit, subrayando la importancia de abordar las necesidades específicas de formación para fomentar el crecimiento y la resiliencia en un mercado competitivo. La capacitación en estas áreas proporciona herramientas esenciales para mejorar la eficiencia, precisión y toma de decisiones en los negocios, contribuyendo directamente al éxito y crecimiento sostenido de las empresarias.

Material y Método

Herramientas Tecnológicas en la Administración

En el dinámico y competitivo entorno empresarial actual, el uso eficiente de herramientas tecnológicas se ha convertido en un factor crucial para el éxito organizacional. Entre estas herramientas, Microsoft Excel destaca por su versatilidad y capacidad para manejar grandes volúmenes de datos, realizar análisis complejos y facilitar la toma de decisiones informadas. Este marco teórico explora el impacto y los beneficios del uso de Excel en el sector empresarial, examinando cómo su implementación puede optimizar procesos administrativos, mejorar la gestión financiera, y aumentar la productividad. Además, se presentan los beneficios de la capacitación en Excel y como puede beneficiar a las empresarias su conocimiento y aplicación, subrayando su importancia en la transformación digital de las empresas.

Entre los talleres que se impartieron se encuentran el de Excel básico y Excel para negocios. Para una mujer empresaria integrante de AMEXME Nayarit, es importante participar en este tipo de talleres, debido a varios beneficios que conlleva su uso e implementación en las empresas, Excel permite organizar, analizar y gestionar grandes cantidades de datos de manera eficiente. Ante esto, y después de analizar la importancia del uso de herramientas tecnológicas en los procesos administrativos, se puede afirmar que "El cambio tecnológico producido con la revolución de la tecnología, de la mano del inmenso avance de los computadores, marcan la diferencia entre una civilización desarrollada y otra en vías de desarrollo" (Zapata et al., 2010, p. 87). Por lo anterior, se puede decir, que el uso de este tipo de herramientas marca la diferencia entre una empresa obsoleta y otra actualizada y adaptada a los cambios que surgen día a día en el sector empresarial.

Las empresarias pueden usar estas habilidades para mantener registros precisos de inventarios, ventas y otras operaciones esenciales; asimismo, proporciona herramientas para crear gráficos y tablas dinámicas que facilitan la interpretación de datos. Esto permite a las empresarias tomar decisiones informadas basadas en análisis detallados, identificando tendencias y patrones clave

en su negocio, sobre todo, permite a las empresarias optimizar recursos financieros y humanos, realizar proyecciones financieras, presupuestos y análisis de costos, ayudándolas a planificar y asignar recursos de manera más efectiva. Además, automatizar tareas repetitivas mediante el uso de fórmulas y macros, permite el ahorro de tiempo y la reducción reduce de margen de error. Esto aumenta la productividad y permite a las empresarias enfocarse en actividades estratégicas, sin duda capacitarse en este tipo de herramientas lo que las lleva a tener un control financiero detallado. Las empresarias pueden usarlo para registrar transacciones, hacer seguimiento de gastos e ingresos, y preparar informes financieros precisos, asegurando una salud financiera robusta, lo que las llevará a tener una ventaja competitiva al mejorar la eficiencia operativa y la capacidad para responder rápidamente a las demandas del mercado. Esto fortalece la posición de la empresa en un entorno empresarial competitivo.

Adquirir habilidades avanzadas en Excel es un activo valioso en el desarrollo profesional de las empresarias. Les permite ser más autosuficientes, mejorar sus competencias y aumentar su capacidad de liderazgo dentro de la organización. De esta manera se puede decir que los talleres de Excel básico y Excel para negocios pueden proporcionar a las empresarias de AMEXME Nayarit herramientas cruciales para mejorar la eficiencia, precisión y toma de decisiones en sus negocios, lo que contribuye directamente a su éxito y crecimiento sostenido, contar con técnicas y herramientas permiten que se mejore la calidad y la toma de decisiones dirigidas a mejorar la calidad integral de los procesos, la efectividad, la eficacia y la eficiencia de los procesos en las empresas (Menéndez y González, 2017).

Determinación de Costos

La determinación eficiente de los costos de mercancías y servicios es fundamental para la viabilidad financiera y el éxito competitivo de cualquier empresa. Un adecuado proceso de costeo permite a las empresas establecer precios que no solo cubran los costos de producción, sino que también generen beneficios sostenibles y competitivos en el mercado. Este aspecto es

crucial en un entorno económico donde la optimización de recursos y la precisión en la gestión financiera pueden marcar la diferencia entre el éxito y el fracaso empresarial. La importancia de un costeo eficiente radica en su capacidad para proporcionar una visión clara de los costos directos e indirectos, permitiendo a las empresas identificar áreas de mejora, optimizar procesos y tomar decisiones estratégicas informadas. Entendiendo como contabilidad de costos al “sistema de información empleado para predeterminar, registrar, acumular, controlar, analizar, direccionar, interpretar e informar todo lo relacionado con los costos de producción, venta, administración y financiamiento” (García, 2008, p. 8).

Sin duda alguna se puede decir que, la contabilidad de costos tiene varios objetivos clave que incluyen, fortalecer la coordinación entre todas las áreas de la empresa para alcanzar objetivos comunes; determinar costos unitarios para establecer estrategias competitivas y evaluar inventarios; proporcionar información a diferentes niveles de dirección para mejorar la planificación, evaluación y control de operaciones; mejorar los resultados operativos y financieros mediante procesos de mejora continua; asistir en la elaboración de presupuestos y la planificación de utilidades ofreciendo información anticipada sobre diversos costos; controlar los costos mediante comparaciones con estándares preestablecidos para identificar ineficiencias; generar información para determinar resultados por línea de negocio, productos y centros de costo; cumplir con los requisitos legales fiscales; y proporcionar información oportuna a la dirección para una toma de decisiones más eficiente (García, 2008).

Por lo anterior, otra de las áreas de oportunidad identificadas y contempladas en el plan de capacitación, fue contar con las competencias para determinar costos de mercancías y/o servicios, este tipo de formación les permite adquirir conocimientos y habilidades clave para la gestión financiera y operativa de su negocio. Por lo que resulta preponderante que una empresaria sepa identificar los costos directos (materiales y mano de obra) y los costos indirectos (gastos generales, costos administrativos y de ventas)’, definición establecida a partir

de su identificación como: “gastos directos, aquellos costos que se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas y gastos indirectos, aquellos costos que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados o áreas específicas” (García, 2008, p. 12).

En este tenor, conocer los costos exactos permite establecer precios adecuados para los productos o servicios, asegurando que cubran los costos y generen una ganancia, no sólo es ver en cuanto se vende, sino saber porque se vende en esa cantidad. De esta manera, se pueden identificar las áreas donde se pueden reducir costos sin comprometer la calidad lo que ayuda a mejorar los márgenes de beneficio y la rentabilidad general del negocio.

Mantener un control detallado de los costos permite una mejor gestión financiera y evita sorpresas desagradables, como sobrecostos imprevistos. Comprender los costos asociados con diferentes aspectos del negocio permite tomar decisiones más informadas sobre producción, contratación y expansión, lo que puede llevar a una empresaria a identificar ineficiencias y áreas de desperdicio en busca de la optimización de los procesos de producción y operación, mejorando la eficiencia global del negocio. Por eso, es importante destacar que una comprensión clara de los costos facilita la planificación a corto, mediano y largo plazo, permitiendo desarrollar estrategias para crecimiento y expansión sostenibles. Ofrecer precios justos y competitivos, permite tener mayor cantidad de clientes y logra la aceptación en el mercado sin sacrificar la rentabilidad ni la posición de la empresa.

Al conocer la importancia de este tema se puede decir que un taller para determinar costos de mercancías y/o servicios proporciona a las mujeres empresarias de AMEXME Nayarit las herramientas necesarias para gestionar sus finanzas de manera efectiva, mejorar la rentabilidad, y asegurar el crecimiento sostenible de sus negocios. Por otra parte, no saber determinar los costos de productos y servicios puede acarrear varios aspectos negativos para una empresaria, afectando tanto la viabilidad financiera como la operación eficiente de su negocio, debido a la

importancia de este rubro, desde que se inició el acercamiento con las integrantes de AMEXME, se identificó esta área de oportunidad, la que vino a fortalecerse al aplicar el DNC.

Las mujeres están conscientes que no saber determinar un precio puede resultar en márgenes de beneficio insuficientes o incluso pérdidas, comprometiendo con ello la sostenibilidad del negocio o puede alejar a los clientes, disminuyendo con ello las ventas y la competitividad en el mercado. Sin un conocimiento claro de los costos, es difícil identificar los márgenes de beneficio adecuados, lo que puede llevar a una rentabilidad insuficiente para sostener el negocio a largo plazo. Además, la falta de precisión en la determinación de costos puede causar desajustes en el flujo de caja, dificultando el pago de proveedores, empleados y otros gastos operativos, lo que podría llevar a problemas de liquidez, no identificar los costos reales impide detectar áreas donde se puede optimizar la eficiencia, resultando en desperdicio de recursos y procesos ineficientes.

Con base en lo anterior, se puede decir que las decisiones estratégicas, como la expansión del negocio, la inversión en nuevas tecnologías o la contratación de personal, pueden verse afectadas negativamente sin una comprensión precisa de los costos involucrados. Por ello, esta área de oportunidad siempre estuvo latente en este grupo empresarial.

Se sabe que la parte financiera y la maximización de las riquezas es al final la razón de ser de un empresario, para lograrlo, fortalece a su equipo de trabajo a través de la capacitación y establece estrategias para posicionar su empresa, aunque, ser una líder empresarial y carecer del conocimiento adecuado para determinar costos de productos y/ o servicios convierte a las empresarias en el principal actor susceptible a ser capacitado, no conocer los costos reales de sus productos y servicios, impide ajustar los precios de manera competitiva, lo que puede llevar a perder cuota de mercado frente a competidores que sí tienen una estructura de costos bien definida. Por esto, es necesario destacar que la incapacidad para determinar costos impide un control financiero adecuado, aumentando el riesgo de incurrir en gastos innecesarios y no poder

realizar un seguimiento efectivo de la rentabilidad de cada producto o servicio, lo que trae como consecuencia que sea difícil planificar campañas de marketing efectivas y sostenibles, ya que no se puede determinar el retorno de la inversión (ROI) de manera precisa.

La falta de datos precisos sobre costos dificulta la elaboración de presupuestos realistas y planes de negocio viables, afectando la capacidad para planificar el crecimiento y las inversiones futuras, pues puede traer como consecuencia problemas financieros recurrentes que pueden dañar la reputación de la empresaria y la confianza de los clientes, proveedores y socios comerciales. Con todo estos, se puede decir que no saber determinar los costos de productos y servicios puede tener un impacto profundo y negativo en la operación y éxito de un negocio. Para evitar estas consecuencias, es crucial que las empresarias adquieran las habilidades y conocimientos necesarios para calcular y gestionar sus costos de manera efectiva. Esto no solo asegura la viabilidad financiera del negocio, sino que también facilita un crecimiento sostenible y una mejor competitividad en el mercado. Por ello, este tema fue considerado en el programa de capacitación.

Estrategias de ventas

En el dinámico mundo empresarial actual, las estrategias de venta no solo representan una herramienta fundamental para el éxito comercial, sino que también pueden marcar la diferencia entre el crecimiento sostenible de un emprendimiento y su estancamiento. Para las emprendedoras, estas estrategias adquieren un significado aún más profundo, pues no solo implican la promoción de sus productos o servicios, sino que también reflejan su visión, pasión y determinación para alcanzar el éxito en un mercado cada vez más competitivo. En este contexto, exploraremos las estrategias de venta y su impacto particular para las emprendedoras, analizando cómo estas mujeres empresarias pueden aprovechar estas herramientas para alcanzar sus objetivos comerciales y fortalecer su posición en el mercado. Con esto se logra identificar que “las ventas pueden significar el inicio o el final de la cadena de valor de una

empresa, siendo su pilar fundamental ya que es la única actividad que genera ingresos” (León, 2013, p. 385).

En relación a la necesidad identificada respecto al área de ventas, se estructuró un taller en donde las empresarias pudieran identificar aspectos relacionados con el tipo de mercado, estrategias de venta y mercadotecnia, para su aplicación a corto, mediano y largo plazo para el posicionamiento de su empresa y marca. Para una mujer empresaria integrante de AMEXME Nayarit, llevar un taller de estrategias de ventas es crucial por varias razones, aprender y aplicar técnicas de ventas efectivas puede llevar a un aumento significativo en las ventas y, por ende, en los ingresos, lo ofrecido en el taller le permitirá identificar y penetrar nuevos mercados puede ampliar la base de clientes y diversificar las fuentes de ingresos, en busca constante de la fidelización de sus clientes en el que puedan establecer relaciones sólidas con los clientes a través de la lealtad, la puntualidad, la responsabilidad, la atención personalizada y la calidad de su servicio, mejorando con ello la satisfacción del cliente; por ello, es necesario que las empresarias conozcan que aplicar las mejores prácticas y tendencias en ventas permite a las empresarias mantenerse competitivas en el mercado, adaptarse a cambios en el mercado y a las preferencias de los clientes.

De esta manera, el taller de estrategias de venta fortalece las habilidades de comunicación y negociación, esenciales para cerrar ventas efectivas; y la capacidad para manejar objeciones y resolver problemas de manera eficiente, fortaleciendo la confianza del cliente. Sobre todo, les da las bases para implementar estrategias de ventas alineadas con las campañas de marketing para maximizar el retorno de inversión, priorizando el tiempo de manera efectiva para concentrarse en las oportunidades de ventas más prometedoras.

Al respecto, se puede decir que un taller de estrategias de ventas es fundamental para las mujeres empresarias integrantes de AMEXME Nayarit debido a los numerosos beneficios que ofrece, incluyendo el aumento de ingresos, mejora en la relación con los clientes, incremento de la

competitividad, desarrollo de habilidades y optimización de recursos. Sin embargo, también es importante considerar los posibles desafíos, como los costos y tiempo requeridos, la adaptación a nuevas técnicas, y la posible sobrecarga de información. Superar estos desafíos puede llevar a un crecimiento sostenible y exitoso en el entorno empresarial competitivo.

No se puede dejar pasar el analizar como “las organizaciones deben tratar de entender las características personales de sus equipos de trabajo, que son las que mueven el entusiasmo, la lealtad y el talento de la fuerza de ventas; son impulsos que ponen en movimiento la voluntad” (León,2013, p. 384); por lo que es indispensable su capacitación en este y otros rubros, siendo un gran ejemplo que sean las empresarias las primeras en tomar este tipo de talleres.

Manejo de Redes Sociales

En un entorno empresarial cada vez más digitalizado y competitivo, el dominio efectivo de las redes sociales se ha convertido en una herramienta indispensable para el éxito comercial. Este taller está diseñado para proporcionar a las emprendedoras integrantes de AMEXME Nayarit las habilidades necesarias para aprovechar al máximo el potencial publicitario de plataformas como Facebook, Instagram, Twitter y LinkedIn. Desde el aumento de la visibilidad de la marca hasta la generación de clientes potenciales, pasando por la interacción directa con los clientes y la creación de contenido atractivo, este taller aborda de manera integral las estrategias y tácticas clave para una presencia efectiva en las redes sociales con el objetivo último de impulsar el crecimiento y la expansión empresarial.

Las redes sociales se han vuelto fundamentales en la estrategia digital de las empresas, brindando resultados significativos en su gestión de marketing. El engagement, que representa el compromiso y la interacción entre la marca y el usuario, es una métrica crucial en este contexto. Para alcanzar un buen nivel de *engagement*, los negocios deben cumplir con características como la excelencia, empatía, exclusividad y el comercio electrónico en su publicidad de contenidos en redes sociales (Anderson, 2014). Con base en lo anterior, el último

taller que se impartió como parte del programa de capacitación fue el de manejo de redes sociales con fines publicitarios, con el que se tuvo por objetivo incrementar la visibilidad y alcance de la empresa, sabedores que las redes sociales permiten llegar a una audiencia mucho más amplia y diversa, más allá del mercado local, un uso adecuado y total presencia en las redes sociales permite que la marca se posicione en el mundo digital y con ello, aumente su reconocimiento y atractivo.

Esta necesidad, se potenció durante la pandemia de Covid-19 en los años 2020 y 2021, pues un gran número de emprendimientos surgieron y se posicionaron en este periodo, con esto, surgió una nueva forma de vender, una manera diferente de conseguir clientes y una forma distinta de posicionarse. Ante el incremento de la competencia, las empresarias, deben estar preparadas para hacer frente a este tipo de retos pues comparado con los métodos tradicionales, la publicidad en redes sociales puede ser mucho más económica y efectiva, permitiendo maximizar el retorno de inversión, segmentando audiencias con gran precisión, y asegurando que los anuncios lleguen a los clientes potenciales adecuados.

Hoy en día las redes sociales facilitan una comunicación bidireccional, permitiendo a las empresarias interactuar directamente con sus clientes, resolver dudas y recibir retroalimentación inmediata, de esta manera, en el preciso momento se puede recibir la aprobación o reprobación del producto o servicio ofrecido. Ante esto, las empresarias se enfrentan no sólo al reto de buscar ofrecer lo mejor en cuanto a lo que ofertan; además, se deben preocupar por ofrecer contenido relevante y atractivo, con el que se mantenga el interés de los clientes en busca de su lealtad a la marca y a su fidelidad.

En este sentido, participar en un taller sobre este tema ayuda a las empresarias a fortalecer su permanencia y vigencia entre los clientes a través de las redes sociales, lo que les permite conocer las últimas tendencias y cambios en el comportamiento del consumidor, y logrando la adaptación de las diversas estrategias de mercadotecnia. Conocer las mejores prácticas y

herramientas de redes sociales puede otorgar una ventaja competitiva significativa en el mercado. Por lo que se puede decir que participar en un taller de manejo de redes sociales con fines publicitarios es fundamental para incrementar la visibilidad, mejorar la relación con los clientes, optimizar costos publicitarios y mantenerse competitiva en un mercado dinámico. La capacitación en esta área no solo maximiza las oportunidades de crecimiento y desarrollo empresarial, sino que también previene posibles desventajas y pérdidas de mercado frente a competidores más digitalmente avanzados.

Rubio y Aragón (2002) identificaron tres factores clave para el éxito competitivo de las pequeñas empresas: recursos humanos, capacidad directiva y capacidades de marketing. Destacaron la importancia de contar con trabajadores con conocimientos, habilidades y actitudes adecuadas, así como directivos capaces de influir en el comportamiento de los demás. Además, resaltaron la necesidad de una clara orientación al mercado y a los clientes como parte fundamental de las capacidades de marketing en este tipo de empresas.

Después de implementar el programa de capacitación se diseñó y aplicó un instrumento estandarizado para validar su efectividad, el instrumento se aplicó al 100% de las empresarias que asistieron de forma gratuita a la capacitación. El instrumento, fue validado por un grupo de expertos que coincidieron en la efectividad del instrumento, pero, sobre todo, que cumplía con el objetivo de identificar si a través de la capacitación se podía mejorar el desempeño de las mujeres emprendedoras en las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMES). La validez por expertos hace referencia a “el grado en que aparentemente un instrumento de medición mide la variable en cuestión, de acuerdo con expertos en el tema” (Hernández et al, 2010, p. 204).

El estudio se basó en una metodología mixta, combinando un enfoque cuantitativo y cualitativo. Se aplicó un cuestionario a las participantes para recopilar datos sobre sus conocimientos, habilidades y actitudes antes y después del programa. Además, se realizaron entrevistas en

profundidad para obtener información detallada sobre sus experiencias y percepciones del programa.

Resultados

El instrumento aplicado consta de 5 ítem de selección de respuesta y 4 preguntas abiertas, a partir de su aplicación se obtuvieron los siguientes resultados.

Respecto al giro de las empresas se identificaron la venta y servicios relacionados con productos de limpieza, jarcería y cafetería, así como servicios financieros y de créditos. También ofrecen servicios de diseño y elaboración de productos a partir del corte de botellas de vidrio, venta de pinturas y sus complementos, y actividades en la construcción. Además, una de las empresas se dedica a la comercialización de algas espirulina.

Respecto al número de colaboradores se identificaron empresas que van desde un colaborador hasta 11 colaboradores.

Como se muestra en la Figura 1 el 71,4% de las mujeres empresarias admitió que la capacitación cumplió con las expectativas que ellos tenían, respecto a la capacitación ofrecida para mejorar sus competencias profesionales. De igual manera el mismo porcentaje, reconoció que la capacitación recibida es relevante para sus necesidades empresariales.

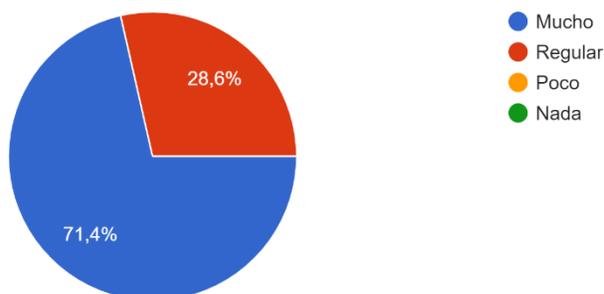


Figura 1 El contenido de la capacitación cumplió con sus expectativas

En relación a futuras capacitaciones, el 100% reconoció que volvería a participar en algún proyecto de capacitación, ya sea para ellas o para sus colaboradoras y colaboradores. Respecto a los capacitadores en los talleres el 71% los calificó como excelente y el 29% como bueno.

Por último, se identificaron los temas que las empresarias siguen considerando como su área de oportunidad prioritaria, los que se relacionan con temas para el impulso de marcas, proyectos, productos como es fotografía para productos y elaboración de catálogos de productos; Ventas y Servicios, específicamente para ventas y habilidades de comunicación oral que les permitan incrementar sus ventas; estrategias de negocios vinculadas a habilidades de liderazgo; habilidades gerenciales clave para una administración del tiempo efectiva y conocimientos de contabilidad básica y Excel avanzado con aplicación en tablas y gráficas dinámicas. Estas respuestas permiten identificar nuevas áreas de mejora y aplicación de un nuevo plan de capacitación, para lo cual de nuevo será necesario aplicar un nuevo instrumento de DNC. En el cual deberá considerarse que la mejor opción de horario para asistir a talleres de capacitación es de lunes a viernes de 17:00 a 19:00 hrs., según se identificó a través del instrumento utilizado.

Discusión

Los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento ofrecen una visión detallada de las características y necesidades de las empresas estudiadas, así como de la percepción de las

mujeres empresarias respecto a la capacitación recibida. Se destaca la diversidad de sectores en los que operan estas empresas, desde la venta de productos de limpieza hasta servicios financieros y de créditos, lo que refleja la amplitud de actividades empresariales dentro de la muestra estudiada. Es alentador observar que la mayoría de las mujeres empresarias percibieron que la capacitación ofrecida cumplió con sus expectativas y fue relevante para sus necesidades empresariales, lo que sugiere que las actividades de capacitación fueron efectivas y pertinentes. Además, la disposición de estas empresarias para participar en futuras capacitaciones demuestra un compromiso continuo con su desarrollo profesional y el de sus colaboradores.

Aunque la mayoría de los capacitadores fueron calificados como excelentes, también se identificó un porcentaje que los calificó como buenos, lo que indica que aún existe margen para mejorar la calidad de la capacitación ofrecida. Las áreas de oportunidad identificadas por las empresarias, como el impulso de marcas, habilidades de ventas y comunicación, estrategias de negocios y habilidades gerenciales, ofrecen una guía valiosa para el diseño de futuros planes de capacitación. Los resultados obtenidos proporcionan una visión integral de las necesidades y expectativas de las mujeres empresarias, así como áreas clave para la mejora continua en su desarrollo empresarial. Estos hallazgos son fundamentales para diseñar estrategias de capacitación efectivas y promover el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas lideradas por mujeres.

Conclusión

El programa de capacitación desarrollado para las mujeres empresarias de AMEXME Nayarit ha demostrado ser una herramienta valiosa para fortalecer sus habilidades, conocimientos y competencias en áreas clave para el éxito empresarial. La alta tasa de satisfacción entre las participantes y su disposición a continuar con su formación evidencian el impacto positivo de la iniciativa.

A partir de los resultados obtenidos, se pueden extraer las siguientes conclusiones:

La capacitación efectiva es fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las empresas lideradas por mujeres. Brindar a las mujeres empresarias las herramientas y habilidades necesarias para desenvolverse de manera eficiente en el mundo empresarial es crucial para que puedan alcanzar su máximo potencial y contribuir al desarrollo económico de sus comunidades. El programa de AMEXME Nayarit ha sentado un precedente importante en este sentido, demostrando que la inversión en capacitación puede generar resultados tangibles y duraderos.

La identificación de las necesidades específicas de las mujeres empresarias es esencial para diseñar programas de capacitación pertinentes y efectivos. El diagnóstico inicial realizado permitió comprender las áreas de mayor necesidad de las participantes, lo que permitió enfocar la capacitación en aspectos relevantes para su realidad empresarial. Este enfoque personalizado es fundamental para maximizar el impacto de la formación y garantizar que las mujeres empresarias obtengan los conocimientos y habilidades que realmente les sean útiles.

La capacitación debe ser continua y adaptarse a las necesidades cambiantes del entorno empresarial. El mundo empresarial se encuentra en constante evolución, por lo que las mujeres empresarias necesitan contar con la capacidad de adaptarse a los nuevos retos y oportunidades. La capacitación continua les permite mantenerse actualizadas en las últimas tendencias y metodologías, permitiéndoles tomar decisiones estratégicas informadas y competitivas.

La colaboración entre diferentes actores es clave para promover el empoderamiento económico de las mujeres. El éxito del programa de AMEXME Nayarit ha sido posible gracias a la colaboración entre la asociación, las instituciones gubernamentales, las entidades académicas y el sector privado. Esta sinergia de esfuerzos demuestra el potencial que existe cuando diferentes actores se unen para impulsar el desarrollo de las mujeres empresarias.

Por lo anterior, se recomienda continuar con el desarrollo e implementación de programas de capacitación dirigidos a las mujeres empresarias, tomando en cuenta las necesidades específicas de cada sector y contexto; promover la colaboración entre diferentes actores, incluyendo al gobierno, las empresas, las universidades y las organizaciones de la sociedad civil, para crear un ecosistema favorable al empoderamiento económico de las mujeres; fomentar la investigación y el análisis sobre las necesidades y desafíos específicos de las mujeres empresarias, a fin de generar conocimiento que permita diseñar políticas públicas y programas de apoyo más efectivos y visibilizar los logros y las historias de éxito de las mujeres empresarias, inspirando a otras mujeres a emprender y desarrollar sus propios negocios.

El empoderamiento económico de las mujeres es un objetivo fundamental para alcanzar un desarrollo social y económico más equitativo e inclusivo. La capacitación es una herramienta poderosa que puede contribuir significativamente a este propósito. Invertir en el desarrollo de las mujeres empresarias es invertir en el futuro de nuestras comunidades y sociedades.

Referencias

Anderson, J. (2014). *Las 4 "e" del engagement en Internet*. Tristán

Elósegui. <https://tristanelosegui.com/2014/10/20/como-generar-engagement-en-internet/>

García Colín, J. (2008). *Contabilidad de Costos*.ed. Mc Graw Hill

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista M.del P.(2010). *Metodología de la Investigación*.
Mc Graw Hill

León Valbuena, N. I., (2013). Fuerza de ventas determinante de la competitividad empresarial. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XIX(2), 379-389.

- Menéndez Álvarez, J. R., & González Montpellier, L. (2017). Análisis de proyectos de desarrollo de aplicaciones informáticas aplicando el Proceso Analítico Jerárquico. *Avances*, 19(3), 270-280.
- Rubio A., Aragón A. (2002). Factores explicativos del éxito competitivo. Un estudio empírico en las PYME. *Cuadernos de Gestión*, 2 (1), 49-63.
- Zapata Cortés, J. A., Arango Serna, M. D., & Jaimes, W. A. (2010). Herramientas tecnológicas al servicio de la gestión empresarial. *Revista Avances en Sistemas e Informática*, 7(3), 87-101.

CÓMO CITAR

Espinoza Morales, S., Luna Vázquez, N. T., & Villa Arias, C. L. E. (2024). El Impacto de programación de capacitación a mujeres empresarias afiliadas a AMEXME: Evaluación de resultados. *Revista De Investigación Académica Sin Frontera: Facultad Interdisciplinaria De Ciencias Económicas Administrativas - Departamento De Ciencias Económico Administrativas-Campus Navojoa*, (41). <https://doi.org/10.46589/riASF.vi41.668>



[Neliti - Indonesia's Research Repository](#)

