

ANEXO 1.

INFORME FINAL

ETAPA DE CIERRE

**CURSO-TALLER MUJERES EMPRENDEDORAS
2016,
EN LOS CIP'S CANCUN, QUINTANA ROO;
LORETO, BAJA CALIFORNIA SUR; Y EN EL
PTI LITIBÚ, NAYARIT"**

FONATUR

Equipo de Proyecto

Leticia González Vallejo	Jefa de Proyecto
Tanya Magali Solís Garza	Especialista para el Apoyo Técnico del Proyecto
Gabriela Albarrán	Especialista de Comunicaciones
Eduardo Galván	Coordinador de Aspectos Legales y administración de Recursos.
Daphne Morales Arévalo	Coordinadora de Instrumentación Didáctica
Andrea Luján González	Coordinadora de diseño de materiales y contenidos didácticos
Julio Adrián Luján	Asistente de Comunicación y Contenidos visuales

Aselegs, S.A. de C.V.

Índice

I. OBJETIVO DEL PROYECTO.....	7
II. METODOLOGÍA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO PARA LA ETAPA DE PLANEACIÓN	7
2.1 ETAPAS PARA EL DESARROLLO DEL CURSO-TALLER	7
ETAPAS.....	7
2.2 OBJETIVOS DE LA ETAPA DE PLANEACIÓN	8
III. CONTEXTO GENERAL DEL PAIS.....	9
3.1 CENSO ECONÓMICO 2014	9
3.2 EFECTOS DE LA SITUACIÓN MACROECONÓMICA	10
3.3 CAMBIOS A PARTIR DEL PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2013-2018.....	10
IV. CONTEXTO TERRITORIAL CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.	12
V. ANTECEDENTES CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.....	13
VI. REPORTE DE REUNION CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO. 22 Y 23 DE SEPTIEMBRE 2016.....	14
6.1 HALLAZGOS CON EL HOTEL EMPORIO CANCÚN, QUINTANA ROO.....	15
VII. REUNIONES BILATERALES CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.	15
7.1 HOTEL EMPORIO.....	16
7.2 HALLAZGOS CON EL HOTEL REAL INN.....	16
7.3 EXPLORACIÓN CON EL MUNICIPIO	16
7.4 INSTITUTO MUNICIPAL DE LA MUJER.....	16
7.5 DIRECCIÓN DE RELACIONES PÚBLICAS DEL AYUNTAMIENTO	16
7.6 PROMOTORES Y PROMOTORAS DE SERVICIOS TURÍSTICOS	17
VIII. HALLAZGOS SOBRE OFERTA EDUCATIVA CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.....	17
8.1 VISITA CENTRO QUIRO-OSTEOPATÍA	18
8.2 INSTITUTO DE CAPACITACIÓN PARA EL TRABAJO DEL ESTADO DE QUINTANA ROO (ICATQR)	18
8.3 VISITA A NEGOCIO DE SPA	18
IX. SERVICIOS FINANCIEROS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.	18
X. CONCLUSIONES SOBRE ALIANZAS ESTRATÉGICAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.....	19
XI. BÚSQUEDA DE POTENCIALES EMPRENDORAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.....	19
XII. CONTEXTO TERRITORIAL MUNICIPIO DE LORETO, BCS.	19
XIII. ANTECEDENTES LORETO, BCS.	20
XIV. REPORTE DE REUNION CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS LORETO, BCS. 26 Y 27 DE SEPTIEMBRE 2016	21
14.1 HALLAZGOS SOBRE LAS ASOCIACIONES DE HOTELES. CANIRAC LORETO.....	21

14.2	HALLAZGOS ESPECÍFICOS EN LA REUNIÓN CON ONCOLORETO.....	22
XV.	REUNIONES BILATERALES CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS LORETO, BCS.....	22
15.1	HALLAZGOS HOTEL DESERT INN LORETO - FONATUR	22
15.2	HALLAZGOS CON LA DIRECTORA MUNICIPAL DE TURISMO	23
XVI.	HALLAZGOS SOBRE OFERTA EDUCATIVA LORETO, BCS.	23
XVII.	SERVICIOS FINANCIEROS EN LORETO, BCS	23
XVIII.	CONCLUSIONES SOBRE ALIANZAS ESTRATÉGICAS LORETO, BCS.....	23
XIX.	BÚSQUEDA DE POTENCIALES EMPRENDORAS LORETO, BCS.....	24
19.1	REUNIÓN CON MUJERES REFERIDAS POR EL AYUNTAMIENTO EN LA DIRECCIÓN DE TURISMO	24
19.2	HALLAZGOS DE LA ORGANIZACIÓN DE ARTESANOS QUE OFRECE SUS PRODUCTOS EN EL CENTRO DE LORETO LOS DÍAS SÁBADO.....	25
19.3	HALLAZGOS DE LA CONVERSACIÓN CON LA SEÑORA MIRIAM.....	25
XX.	CONTEXTO TERRITORIAL MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.....	25
XXI.	ANTECEDENTES MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU	26
XXII.	REPORTE DE REUNION CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.....	27
22.1	HALLAZGOS CON FUNCIONARIOS DEL AYUNTAMIENTO DE BAHÍA DE BANDERAS.	28
22.2	HALLAZGOS EN LA REUNIÓN CON MUJERES EMPRESARIAS COMO ALIADAS ESTRATÉGICAS ..	28
XXIII.	REUNIONES BILATERALES CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS. MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.....	30
23.1	HALLAZGOS UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BAHÍA DE BANDERAS	30
XXIV.	HALLAZGOS SOBRE OFERTA EDUCATIVA MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.....	31
24.1	EL TECNOLÓGICO NACIONAL DE MÉXICO, INSTITUTO TECNOLÓGICO DE BAHÍA DE BANDERAS (SEP) OFRECE:	31
24.2	LA UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE BAHÍA DE BANDERAS OFRECE LAS SIGUIENTES CARRERAS	31
XXV.	SERVICIOS FINANCIEROS EN LA ZONA MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU	31
XXVI.	CONCLUSIONES SOBRE ALIANZAS ESTRATÉGICAS MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.....	31
XXVII.	BÚSQUEDA DE POTENCIALES EMPRENDORAS MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.....	32
XXVIII.	CONCLUSIONES GENERALES SOBRE OPORTUNIDADES ENCONTRADAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN EN LA ETAPA DE PLANEACIÓN	32
XXIX.	CONCLUSIONES SOBRE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LA POBLACION ATENDIDA.....	33
XXX.	COMENTARIO FINAL SOBRE LOS ENTREGABLES.	34
XXXI.	AREAS DE OPORTUNIDAD Y RETOS.....	36

XXXII. RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ETAPA DE PLANEACION Y ESTRATEGIA A SEGUIR 38

XXXIII. PROPUESTA DE TRABAJO PERSONALIZADO	39
33.1 PROPUESTA CANCÚN.....	40
33.2 CONVOCATORIA CANCÚN, QUINTANA ROO.....	41
33.3 REVISIÓN DE CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD CANCÚN, QUINTANA ROO.....	41
33.4 PROPUESTA LORETO	42
33.5 CONVOCATORIA LORETO, BAJA CALIFORNIA.....	43
33.6 REVISIÓN DE CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD.....	44
33.7 PROPUESTA LITIBÚ, BAHÍA DE BANDERAS	44
33.8 CONVOCATORIA LORETO, BAJA CALIFORNIA.....	45
33.9 REVISIÓN DE CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD.....	46
33.10 MANUAL DEL PARTICIPANTE	47
33.11 POWERPOINT	47
33.12 DESARROLLO DE APRENDIZAJES	51
PAPELÓGRAFOS –ROTAFOLIOS – HOJAS DE COLORES.....	52
33.13 EVIDENCIA FOTOGRÁFICA	53
33.14 HORARIOS CANCÚN	60
XXXIV. ESPACIO PARA LA CAPACITACIÓN	60
34.1 UBICACIÓN FÍSICA EN CANCÚN	60
34.2 DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL ESPACIO DE CAPACITACIÓN EN CANCÚN	60
34.3 MOBILIARIO Y EQUIPO EN CANCÚN	60
34.4 TEMPERATURA DEL LUGAR EN CANCÚN	60
34.5 COFFEE-BREAK EN CANCÚN	60
XXXV. EVALUACIÓN AL CIERRE DE LA EJECUCIÓN.....	61
35.1 EVALUACIÓN POR PARTE DE LAS PARTICIPANTES	61
35.2 DESEMPEÑO DE LAS PARTICIPANTES SEGÚN LAS FACILITADORAS.....	61
EVALUACIÓN INICIAL SOBRE CONOCIMIENTOS PREVIOS.....	61
HABILIDADES DE COMUNICACIÓN – PRESENTACIÓN DE PARTICIPANTES.	61
HABILIDADES PARA PLANIFICACIÓN.	61
CAPACIDADES DE LIDERAZGO.....	62
VALORACIÓN DE APRENDIZAJES.	62
ADOPCIÓN DE REDES SOCIALES.	63
GRADO DE INTERÉS DE DESARROLLAR UN NEGOCIO PROPIO	63
VISIÓN SOBRE LAS CAPACIDADES EMPRENDEDORAS DE LAS MUJERES.....	64
COMENTARIOS GENERALES DE LAS MUJERES EN EL CURSO-TALLER	65
XXXVI. INFORMACIÓN PARA SEGUIMIENTO	65
36.1 FICHAS DE SEGUIMIENTO DE LAS MUJERES DE CANCÚN, LORETO Y LITIBÚ.....	65
A) DATOS BÁSICOS.....	65
<i>Estado civil</i>	65
<i>Tipo de vivienda</i>	66
<i>Zona geográfica</i>	66
<i>Rol en el hogar</i>	66
<i>Número de personas que conforman el hogar</i>	67
<i>Jefa(e) de Hogar</i>	67
<i>Número de Hijos(as)</i>	67

<i>Hijos que viven en el hogar</i>	68
<i>Situación de los Hijo e hijas</i>	68
<i>Servicios con que cuentan las viviendas (Servicios higiénicos)</i>	69
<i>Servicios con que cuentan las viviendas (Acceso a luz eléctrica)</i>	69
<i>Enseres en el hogar y vehículos</i>	69
<i>Cuenta con conexión a internet en vivienda</i>	70
<i>Conocimientos de lectoescritura</i>	70
<i>Nivel de educación</i>	71
<i>Actividad económica a la que se dedica</i>	71
<i>Ubicación del negocio</i>	71
<i>Administrador(a) del negocio</i>	72
<i>Otra actividad por la que se recibe remuneración</i>	72
<i>Cuenta con ahorros</i>	72
<i>Uso de créditos</i>	73
<i>Expectativas respecto a la oferta de servicios que ofrece FONATUR</i>	73
36.2 ACCIONES DE SEGUIMIENTO	74
A) ANTECEDENTES - CANCÚN	74
<i>Ficha inicial del proyecto para constituir una Asociación Civil de Terapeutas Físicos de Salud</i>	75
<i>“Manik”</i>	75
1. <i>Diagnóstico inicial Cancún – Asociación Civil</i>	75
2. <i>Avances durante el curso-taller Cancún – Asociación Civil</i>	75
3. <i>Recomendaciones y/o sugerencias posteriores al curso-taller Cancún – Asociación Civil</i>	75
4. <i>Avances del proyecto de Cancún – Asociación Civil</i>	75
<i>Ficha inicial del proyecto para Pescado Frito</i>	75
1. <i>Diagnóstico inicial Cancún – Pescado Frito</i>	75
<i>Mariana Zamora Montes de Oca – 35 años. Psicóloga</i>	75
2. <i>Avances durante el curso-taller Cancún – Pescado Frito</i>	76
3. <i>Recomendaciones y/o sugerencias posteriores al curso-taller – Pescado Frito</i>	76
4. <i>Avances del proyecto de Cancún – Pescado Frito</i>	76
B) ANTECEDENTES - LORETO	76
<i>Ficha inicial del proyecto para constituir una Asociación Civil de Artesanas y Artesanos de Loreto</i>	76
<i>“Manos Mágicas Loretanas”</i>	76
1. <i>Diagnóstico inicial Loreto – Asociación Civil</i>	76
2. <i>Avances durante el curso-taller Loreto – Asociación Civil</i>	77
3. <i>Recomendaciones y/o sugerencias posteriores al curso-taller – Loreto Asociación Civil</i>	77
4. <i>Avances del proyecto de Loreto – Asociación Civil</i>	77
<i>Ficha inicial del proyecto para mejorar una tienda al incluir venta de</i>	78
<i>Flores naturales</i>	78
1. <i>Diagnóstico inicial Loreto – Florería – flores naturales</i>	78
<i>Bethsaida Rivas Olay - Contadora</i>	78
2. <i>Avances durante el curso-taller Loreto – Florería</i>	78
3. <i>Recomendaciones y/o sugerencias Loreto - Florería</i>	78
4. <i>Avances del proyecto Loreto - Florería</i>	78
<i>Ficha inicial del proyecto para mejorar una panadería artesanal</i>	78
1. <i>Diagnóstico inicial curso-taller Loreto – Pan artesanal</i>	78
<i>Evelia Fernández Baeza</i>	78
2. <i>Avances durante el curso-taller Loreto – Pan artesanal</i>	79
3. <i>Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Pan artesanal</i>	79

4.	<i>Avances del proyecto Loreto – Pan artesanal</i>	79
	<i>Ficha inicial del proyecto para mejorar obras pintadas a mano</i>	79
1.	<i>Diagnóstico inicial curso-taller Loreto – Obras pintadas a mano.....</i>	79
2.	<i>Avances durante el curso-taller Loreto – Obras pintadas a mano</i>	79
3.	<i>Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Obras pintadas a mano</i>	79
4.	<i>Avances del proyecto Loreto – Obras pintadas a mano</i>	79
	<i>Ficha inicial del proyecto para mejorar la producción y venta de dulce artesanal</i>	80
1.	<i>Diagnóstico inicial curso-taller Loreto – Dulce artesanal</i>	80
2.	<i>Avances durante el curso-taller Loreto – Dulce artesanal.....</i>	80
3.	<i>Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Dulce artesanal.....</i>	80
4.	<i>Avances del proyecto Loreto – Dulce artesanal.....</i>	80
c)	ANTECEDENTES - NAYARIT	80
1.	<i>Diagnóstico inicial Nayarit - Vinoterapia.....</i>	80
	<i>Isabel Morán.</i>	80
2.	<i>Avances durante el curso-taller Nayarit - Vinoterapia</i>	80
3.	<i>Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit - Vinoterapia.....</i>	81
4.	<i>Avances del proyecto Nayarit - Vinoterapia</i>	81
	<i>Ficha inicial del proyecto para iniciar un plan de negocio para establecer una frutería</i>	81
1.	<i>Diagnóstico inicial Nayarit - Frutería</i>	81
2.	<i>Avances durante el curso-taller Nayarit - Frutería</i>	81
3.	<i>Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit - Frutería.....</i>	81
4.	<i>Avances del proyecto Nayarit - Frutería</i>	81
	<i>Ficha inicial del proyecto para elaborar rosarios y joyería.....</i>	82
1.	<i>Diagnóstico inicial Nayarit – Rosarios y Joyería</i>	82
2.	<i>Avances durante el curso-taller Nayarit – Rosarios y Joyería.....</i>	82
3.	<i>Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit – Rosarios y Joyería</i>	82
4.	<i>Avances del proyecto Nayarit – Rosarios y Joyería.....</i>	82
1.	<i>Diagnóstico inicial Nayarit – Tienda de Ropa</i>	82
2.	<i>Avances durante el curso-taller Nayarit – Tienda de Ropa</i>	82
3.	<i>Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit – Tienda de Ropa</i>	83
4.	<i>Avances del proyecto Nayarit – Tienda de Ropa</i>	83
36.3	MECANISMOS DE SEGUIMIENTO	83
A)	PÁGINA DE FACEBOOK RED DE MUJERES EMPRENDEDORAS.....	83
XXXVII.	CONCLUSIONES FINALES	84
XXXVIII.	REPORTE DE RECOMENDACIONES	89
XXXIX.	RESULTADOS OBTENIDOS.....	90
XL.	LECCIONES APRENDIDAS DEL PROYECTO MUJERES EMPRENDEDORAS 2016 .	91
XLI.	ACTUALIZACIÓN DEL SEGUIMIENTO (15 NOV 2016).....	91

ETAPA DE PLANEACIÓN

I. OBJETIVO DEL PROYECTO

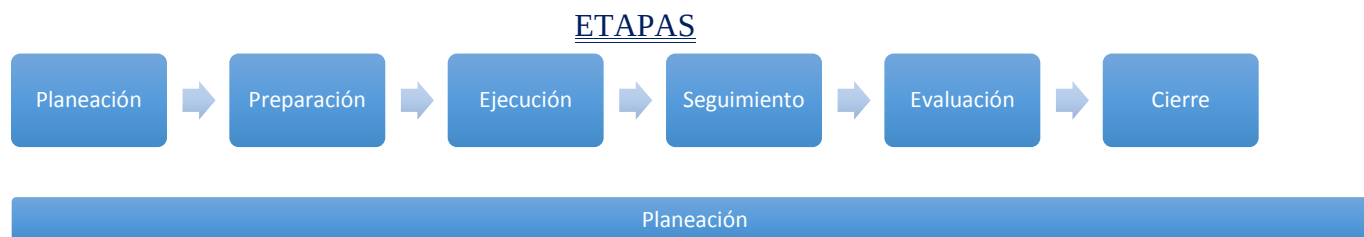
El “Curso taller mujeres emprendedoras 2016 que se llevará a cabo en los CIP's Cancún, Quintana Roo; Loreto Baja California Sur; y, en el PTI Litibú, Nayarit” contratado por el período 15 de septiembre de 2016 al 15 de noviembre de 2016 por FONATUR con Ase-Leg, S.A. de C.V. tiene por objeto la impartición de tres cursos-talleres (un curso por desarrollo), enfocados al emprendimiento de la mujer preferentemente dentro del sector turismo.

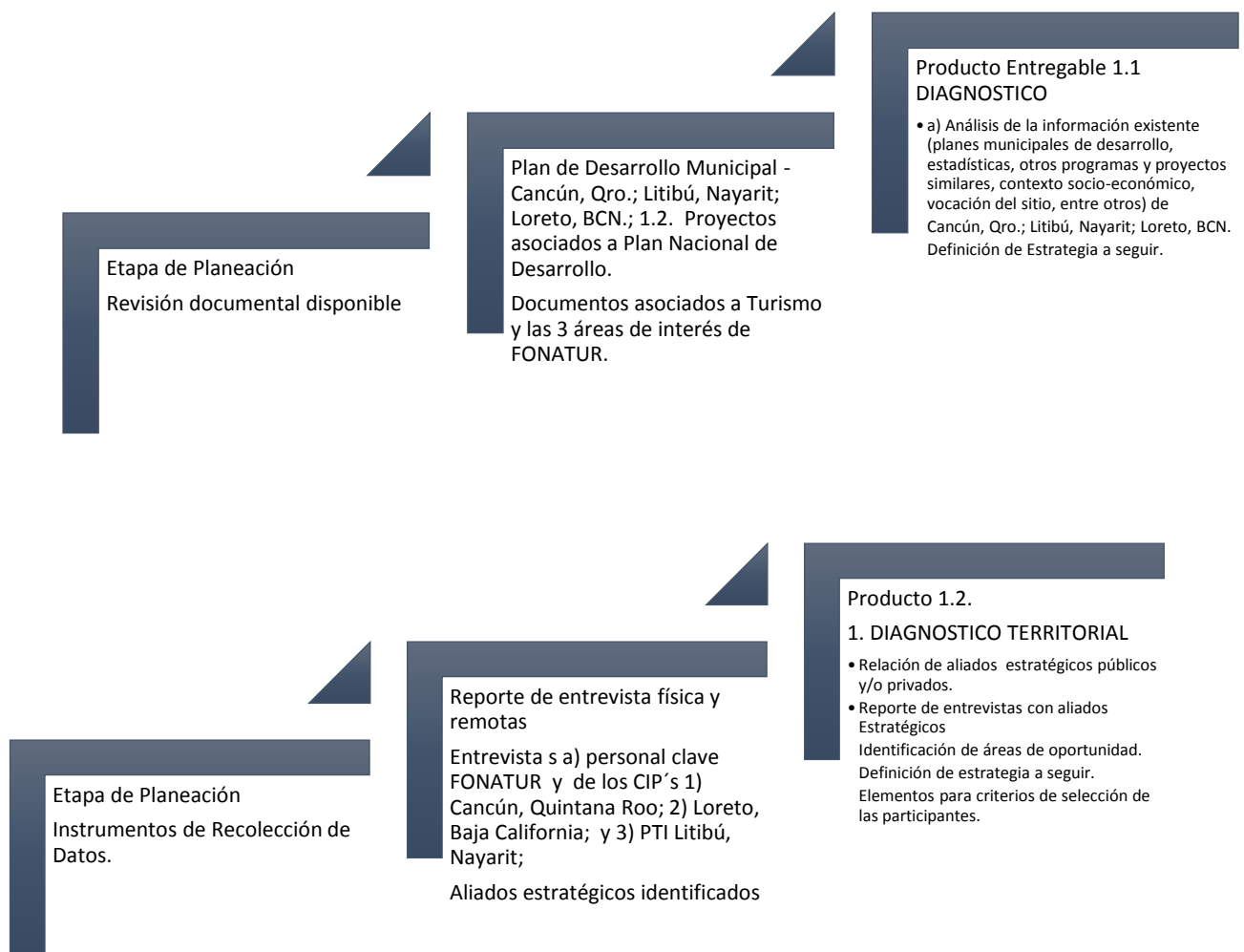
De acuerdo con lo expresado por FONATUR la necesidad del curso- taller enfocado al tema de empoderamiento de la mujer, surge de las acciones necesarias para la consolidación de la tercera estrategia transversal del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, así como de las estrategias que plantea el Programa Sectorial de la Secretaría de turismo y sus distintas líneas de acción. Se espera generar metas de éxito en función de los cursos que se impartan para ser documentadas.

II. METODOLOGÍA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO PARA LA ETAPA DE PLANEACIÓN

La metodología que fue utilizada está en apego a la propuesta de trabajo presentada en nuestra propuesta y alineada a la solicitud hecha en el Anexo Técnico por el **Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR)** para llevar a cabo el **·CURSO-TALLER MUJERES EMPRENDEDORAS 2016, EN LOS CIP'S CANCUN, QUINTANA ROO; LORETO, BAJA CALIFORNIA SUR; Y EN EL PTI LITIBÚ, NAYARIT”** tomando en cuenta las etapas de planeación, preparación, ejecución, seguimiento, evaluación y cierre, así como los productos entregables en cada una de estas etapas que fueron parte integrante de la propia etapa que corresponde al cierre, de conformidad con el plazo previsto para la prestación de los servicios y el cumplimiento del contrato.

2.1 Etapas para el desarrollo del Curso-Taller





2.2 Objetivos de la Etapa de Planeación

OBJETIVOS
<u>I. ETAPA DE PLANEACIÓN</u>
Revisión de documentos disponibles para análisis de la información existente (planes municipales de desarrollo, estadísticas, otros programas y proyectos similares, contexto socio-económico, vocación del sitio, entre otros) en preparación del diagnóstico de los sitios (CIP Cancún, Quintana Roo; CIP Loreto, Baja California Sur; y, PTI Litibú, Nayarit) .
Reconocimiento de los sitios (CIP Cancún, Quintana Roo; CIP Loreto, Baja California Sur; y, PTI Litibú, Nayarit) y del entorno inmediato, recopilación de información, entrevista con actores y profundización en las necesidades y oportunidades específicas.

III. CONTEXTO GENERAL DEL PAIS

Para contar con un Diagnóstico Territorial de Cancún, Quintana Roo; Loreto, Baja California Sur; y Litibú, Nayarit (Municipio de Bahía de Banderas) fue necesario partir de un análisis del Plan Nacional de Desarrollo (PND), específicamente de los esfuerzos del gobierno federal para el fomento al empleo, a la igualdad y la inclusión que se vinculan con la tercera estrategia transversal del PND y el Programa Sectorial de la Secretaría de Turismo con sus distintas líneas de acción, estas a su vez se relacionan en forma directa con aspectos tales como:

- Capacitación Laboral
- Economía Social
- Emprendimiento
- Cultura Financiera
- Habilidades Gerenciales.

3.1 Censo Económico 2014

Con datos del censo económico 2014, el número de establecimientos en la República Mexicana, alcanzó poco más de 5.6 millones de establecimientos que ocupa a 29.6 millones de personas, con una tendencia creciente en ambos indicadores. En los periodos 2004-2009 y 2009-2014 aumentaron el número de comercios establecidos en 3.7% y 1.9%; y, el número de personas ocupadas en 3.6% y 1.35% respecto al comparativo de dichos periodos. Sobre las actividades, el 49.5% de las personas trabaja en servicios privados no financieros; 24.3% en el comercio; y, 18.1% en establecimientos manufactureros.

Del total de personas por establecimiento a nivel nacional, el 95.4% ocupa entre 0 a 10 personas; el promedio son 5 personas en los pequeños negocios y de reciente creación. Los micro aportan una décima parte de la producción, mientras que las unidades económicas grandes, con más de 250 personas ocupadas, generan el 64.1% aun cuando representan 0.2% del total de los establecimientos y su volumen de ingresos es del 50.2%.

El costo laboral de los establecimientos decreció al pasar las remuneraciones de \$121,480 a \$114,300 entre 2008 a 2013. Se ocupa un 41.1% de mujeres y 4 de cada 10 de los establecimientos micros y pequeños son emprendidos por mujeres.

El comercio y los servicios no financieros, son los principales generadores de empleo en autoservicios, abarrotes, alimentos, bebidas y tabaco, favorecido por estrategias de distribución de productos, aportando entre las dos actividades el 46.7% del valor agregado y 48.7% del personal ocupado. Las principales actividades de los servicios privados no financieros son los servicios corporativos, apoyos a los negocios, información en medios masivos y, en los servicios de hotelería y restaurantes son los que mayor aportación hacen al valor agregado.

La contratación de personal no dependiente de la razón social sigue en aumento de 13.6% a 16.6 % entre el 2008 y 2013. Son los establecimientos comerciales los que demandan personal contratado por otra empresa. Crece la participación de mujeres en actividades económicas al dominar en los servicios financieros, el comercio y los servicios privados no financieros mientras es marginal la participación en actividades de pesca y acuicultura, en la construcción, la minería y

el transporte. Las mujeres trabajan en los establecimientos de menor tamaño con una composición 50-50 y en los pequeños, medianos y grandes establecimientos la relación es 3 mujeres por cada 10 ocupadas.

Sobre la distribución del ingreso promedio en los establecimientos en el país, indica que de cada \$100, \$71 es gasto corriente de operación¹; \$8 pago de remuneraciones; y, \$21 pago de impuestos, regalías, deudas, dividendos, reposición y reinversión del capital, entre otros.

El financiamiento para los establecimientos aumentó de 11.9% a 14.2% entre 2008 y 2013 a través de bancos y cajas de ahorro mientras disminuyen las aportaciones familiares y prestamistas. De cada \$100, \$47 son para gasto corriente de operación (adquisición de insumos, pago de deudas, remuneraciones, entre otros) y sólo \$31 al gasto de inversión (adquisición de maquinaria, equipo de transporte, compra del local, entre otros), en todos los estratos el destino principal es cubrir gastos de operación.

El censo, no incluye actividades de comerciantes que no permanecen en un lugar fijo o semifijo como son carros y ambulante. Los carros son una opción en las microfranquicias razón por la cual se reconoce un sesgo en el análisis.²

3.2 Efectos de la Situación Macroeconómica

En la última década se ha observado que la situación macroeconómica mantenía una inflación controlada, una disminución en el riesgo país y un tipo de cambio de alrededor \$11 por dólar, con un crecimiento económico y una generación de empleos en evolución aunque insuficiente. En ese período se reconoció la importancia de apoyar en forma específica a las micro, pequeñas y medianas empresas al analizar su contribución de más del 60% en los empleos en el país. Se facultó a la Secretaría de Economía para abordar los retos y prioridades en la materia.³

3.3 Cambios a partir del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018

Se reporta una tendencia creciente en el número de establecimientos, en el número de personas ocupadas, en el acceso a servicios financieros para la operación de los negocios y, en la participación de mujeres, aunque ellas se concentran en los negocios micro, que generalmente son los que generan menores ingresos. Si bien la promoción a los emprendimientos de negocios viene desde hace poco más de 12 años, en el período 2007-2012, México impulsó en su Plan Nacional

¹ Recursos o servicios que requieren para el desempeño de su actividad económica

² Censo 2014. Inegi. [www.inegi.mx](http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_07_5.pdf). http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2015/especiales/especiales2015_07_5.pdf

³ Los retos fueron: 1) Contar con un sistema de apoyo integral a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES); 2) la creación de "ProMéxico" para la promoción de exportaciones y atracción de inversión extranjera directa; 3) Consolidar un sistema nacional de apertura rápida de empresas para la reducción de trámites; 4) Aplicar una política de competencia a sectores económicos para promover mercados más eficientes; 5) Contar con un sistema en el país para incrementar la competitividad; 6) Alcanza una economía más competitiva, profundizando y aplicando la red de acuerdos comerciales; 7) Instrumentar políticas para contar con una estructura económica con mayor participación de manufacturas y servicios de alto valor agregado; 8) Promover reformas para atraer inversiones, facilitar el Comercio Exterior, aplicar nuevas tendencias en normas y fortalecer el registro Federal de trámites y servicios; 9) Establecer políticas que promuevan la protección del consumidor y de los sectores económicos; y, 10) Fomentar una banca social más fortalecida con mayor patrimonio social, Especialmente para la población excluida del sistema financiero comercial, mediante el fortalecimiento de instituciones financieras de ahorro y crédito popular que promuevan el desarrollo económico de las comunidades y de los negocios en pequeña escala. Diario Oficial. 14 de mayo de 2008 (Primera Sección) "Impulso a la competitividad, el desarrollo empresarial y el fomento y la generación de empleos" Programa Sectorial de Economía (2007-2012)

de Desarrollo (PND) la competitividad, el desarrollo empresarial y el fomento para aumentar la generación de empleos y promover el emprendimiento con una serie de acciones que están consolidándose como una política pública con una estructura operativa para lograrlo⁴.

El período del PND 2013-2018 vigente, impulsa a emprendedores y fomenta el desarrollo empresarial de las MIPYMES y los órganos del sector social de la economía; busca desarrollar las capacidades y habilidades gerenciales; impulsa el acceso al financiamiento y al capital; promueve la adopción de tecnologías de la información y comunicación en procesos productivos; fomenta el diseño e implementación de esquemas de apoyo para consolidar a los emprendedores y fortalecer a las MIPYMES; busca incrementar las oportunidades de inclusión productiva y laboral en el sector social de la economía; y, contribuir al fortalecimiento del sector de ahorro y crédito popular.⁵

Las fuentes oficiales indican que las líneas de acción del PND 2013-2018 evolucionan de la siguiente forma:

- Se instaló el Observatorio Nacional del Emprendedor, que “es una plataforma de información que sistematiza y difunde: estadísticas, estudios e investigaciones sobre programas de formación para el desarrollo del Ecosistema Emprendedor y genera conocimiento a favor de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación”⁶.
- La operación de la Red Nacional de Apoyo al Emprendedor que “es un puente que conecta los servicios, productos y programas existentes en el ecosistema emprendedor..., en un solo lugar y con la asistencia de expertos, para... obtener toda la información...”⁷. La Red ha vinculado a 438 articuladores, 968,388 emprendedores, 297,113 empresarios, 89,664 redes activas y 464 mentores.⁸
- El desarrollo y registro de propiedad industrial de emprendedores y MIPYMES se mantiene en impulso.
- El call center 01800 4462336⁹ y el portal electrónico para vincular a emprendedores y MIPYMES, que muestra las convocatorias de apoyo del gobierno federal, las reglas de operación de los apoyos, el fondo PYME, el Manual de Identidad Gráfica, Agendas Sectoriales y Sectores estratégicos.¹⁰
- Las compras a MIPYMES por parte del gobierno federal como un compromiso de propiciar la proveeduría con micro, pequeñas y medianas empresas se incluye en los procesos de adquisiciones de bienes y servicios.¹¹
- Todas las instituciones de gobierno tienen el mandato de implementar programas para el desarrollo de proyectos para impulsar la cultura emprendedora con

⁴ <http://www.economia.gob.mx/files/decretopse20072012.pdf>

⁵ <http://pnd.gob.mx>

⁶ http://www.one.inadem.gob.mx/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=103

⁷ <https://www.redemprendedor.gob.mx/index.php/detalle-principal/17>

⁸ Datos publicados el 23 de agosto de 2016 en <https://www.redemprendedor.gob.mx>

⁹ <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx>

¹⁰ <https://www.sistemaemprendedor.gob.mx>

¹¹ <https://www.comprasdegobierno.gob.mx/web/guest/compras-exclusivas-a-pymes>

capacitación, estímulos y apoyos especialmente para mujeres y jóvenes que buscan desarrollar habilidades empresariales de emprendedores¹².

Los nuevos riesgos identificados para la continuidad de las políticas públicas planteadas para el impulso de la cultura emprendedoras y fortalecimiento de MIPYMES, podría ser provocados por la condición macroeconómica, pues si observamos que si se reportó que la economía mostró un crecimiento moderado de 2.5% en 2015, junto con el número de empleo creados y los salarios reales acompañado de una expansión en el crédito, en 2016, el optimismo disminuye tras la pérdida acumulada de más de 30% de la moneda frente al dólar por la caída de los precios del petróleo sumado a el endurecimiento de las políticas monetarias de Estados Unidos, la desaceleración de China y otras economías emergentes, lo cual podrían tener efectos hacia el final del año y recrudecerse en 2017 pues aún no se trasladan los efectos a los precios domésticos de manera visible al reportarse una inflación por debajo del 3%. En este panorama, México ha definido ya cambios en su política tras anunciar un recorte presupuestal en lo que resta de 2016 y permanente para 2017, lo cual desacelera aún más las inversiones en el país tanto públicas como privadas.¹³

IV. CONTEXTO TERRITORIAL CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.

El municipio de Benito Juárez se encuentra en el estado de Quintana Roo y sus tres principales localidades son Cancún, Alfredo V. Bonfil y Puerto Morelos, siendo la Ciudad de Cancún la más importante

El Municipio tiene una población de 661 mil 176 habitantes según los resultados del Censo de Población y Vivienda de 2010, realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía, del total, 334 mil 945 son hombres que representan el 51% y 326 mil 231 son mujeres, con el 49%. La tasa de crecimiento anual de la población es de 5.6%.

Basados en el análisis del Plan Municipal de Desarrollo del Municipio de Benito Juárez se identificó para efectos de esta capacitación que es el municipio más poblado del estado de Quintana Roo y, a nivel nacional, uno de las localidades con mayor crecimiento poblacional generado por la ciudad de Cancún que es principal destino turístico de Latinoamérica. La ocupación hotelera de la región registra un incremento en todos los meses con respecto al año anterior, ante esta ventana de oportunidad, el Plan Municipal de Desarrollo reconoce la necesidad de fomentar el autoempleo y la creación de nuevas empresas, promover programas de capacitación que permitan a la población obtener un ingreso propio para convertirse en productores y empleadores y el requerimiento de gestionar y promover la vinculación entre los empresarios, instituciones públicas y fuerza laboral.

¹² http://www.economia.gob.mx/files/prodeinn/Programa_de Desarrallo_Innovador2013-2018.pdf

¹³ <http://www.bancomundial.org/es/country/mexico/overview>

V. ANTECEDENTES CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.

Conforme a lo acordado con FONATUR con fecha 20 de Septiembre de 2016, se contactó telefónicamente a la Delegación de FONATUR en la ciudad de Cancún Quintana Roo, el primer acercamiento fue hecho con el Lic. Rafael Hernández, Encargado de la Delegación, a través de la Lic. Karen Osorio Pérez, Asistente del Delegado y la Lic. Karina Martínez, Asistente de la Gerencia de Proyectos, quienes desde que fueron informados de los alcances del Curso-Taller Mujeres Emprendedoras 2016 que se llevará a cabo entre el 10 y el 15 de octubre de 2016 en la ciudad de Cancún, Quintana Roo, se sumaron a la iniciativa para convocar a una reunión inicial a instituciones relacionadas con la promoción de servicios turísticos así como funcionarios municipales para conformar alianzas y apoyar en la identificación de potenciales área de oportunidad que vinculen la oferta con la demanda para promover emprendimiento que se espera conformen el perfil específico de mujeres para el curso-taller.

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Rafael Hernández,	Encargado de la Delegación	Fonatur
2	Lic. Karen Osorio Pérez	Asistente del Delegado	Fonatur
3	Lic. Karina Martínez	Asistente de la Gerencia de Proyectos	Fonatur
4	Sr. Arturo Becerra Rodríguez	Asistente de Apoyo y Mantenimiento	Fonatur

Con la conducción inicial de la Lic. Osorio, se procedió de inmediato a acordar un procedimiento dados los tiempos tan cortos para convocar.

Se preparó un texto para ser enviado a las instituciones identificadas por la Delegación como potenciales aliados y se invitó a la reunión inicial el jueves 22 de septiembre de 2016. Se enviaron 16 invitaciones de las cuales fueron:

- 11 para la iniciativa privada específicamente hoteles;
- 2 para funcionarios de la alcaldía; y,
- 3 para personas de organizaciones que trabajan a favor de mujeres.

Convocatoria a la Reunión Inicial jueves 22 de septiembre de 2016

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Ramón Medrano	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Emporio
2	Lic. Araceli Quinterio Mendel	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Real Inn
3	Lic. Mónica Jaimes	Gerente de Recursos	Hotel Aloft Vista Lagunas

	Nombre	Cargo	Organización
		Humanos	
4	Lic. Emma de la Rosa	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Presidente
5	Lic. José Luis Medina	Director	Hotel Krystal Cancún
6	Lic. Jorge Hernández	Gerente	Hotel City Express
7	Lic. Lizbeth Rodríguez Loeza	Coordinadora de Recursos Humanos	Hotel Ocean Spa
8	Srita. Magda Vázquez Vera	Gerente de Recursos Humanos	Hotel City Junior
9	Sr. Aarón Pat Fernández	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Acuamarina
10	Lic. Cecilia Cahun	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Krystal Urban Cancún
11	Lic. Irma Sánchez	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Four Points
12	Lic. Lydia Portilla Manica	Directora de Relaciones Públicas	Ayuntamiento
13	Lic. Aholibama Torres Bui	Instituto Municipal de la Mujer	Ayuntamiento
14	C.P. Mayra Angélica Ojeda Gallardo	Sociedad Civil	
15	Lic. Mariela Arjona Pacheco	Sociedad Civil	
16	Lic. Gloria Villar González	Sociedad Civil	

El siguiente paso fueron las confirmaciones telefónicas hechas por la licenciada Osorno. A pesar de sus esfuerzos, la personas invitadas no estuvieron en condición de responder tan rápidamente al llamado aunque expresaron estar interesados en el Proyecto de Mujeres Emprendedoras 2016, únicamente se presentó la Lic. Thalía Ramírez del área de Recursos Humanos del Hotel Emporio.

VI. REPORTE DE REUNION CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO. 22 Y 23 DE SEPTIEMBRE 2016

Se viajó a la ciudad de Cancún, Quintana Roo y se inició con una visita a las oficinas de FONATUR ubicadas en Avenida Nader Icooba s/n súper manzana 5, Col. Centro 77500, se trabajó con la activa participación del personal de la Delegación: Lic. Rafael Hernández; la Lic. Karen Osorno Pérez y Arturo Becerra Rodríguez.

6.1 Hallazgos con el Hotel Emporio Cancún, Quintana Roo

Sobre las oportunidades de emprendimientos, la mayor parte de la oferta de servicios de los hoteles es provista por personal contratado por el hotel, excepto los servicios de jardinería y servicios de belleza y SPA.

En cuanto a la importancia de tener un enfoque responsabilidad social, para convertir a las empresas en socialmente responsables, el Hotel Emporio inició hace 2 años trabajando con una comunidad a la que enseñaron a preparar mermeladas que son adquiridas por el hotel. En 2016 están trabajando con una casa que apoya a niños con síndrome de Down.

Cuando se presentó un ejemplo de apoyo a mujeres artesanas en un hotel de Oaxaca, le interesó a la Lic. Thalía Ramírez y expresó que sería una buena idea incluirlo como parte de sus proyectos, aunque no tienen un plan de trabajo específico de apoyo a la comunidad como un compromiso continuo.

VII. REUNIONES BILATERALES CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.

Posteriormente se hicieron llamadas telefónicas a los hoteles que no asistieron a la reunión para establecer reuniones bilaterales pero no fue posible conversar con las personas.

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Ramón Medrano	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Emporio
2	Lic. Araceli Quinterio Mendel	Gerente de Recursos Humanos	Hotel Real Inn
3	Lic. Aholibama Torres Bui	Directora General del Instituto Municipal de la Mujer	Municipio
4	Lic. Lydia Portilla Mancilla	Directora Relaciones Públicas del Ayuntamiento	Municipio

	Nombre	Cargo	Organización
5	Julieta Martínez	Promotora de servicios turísticos	

7.1 Hotel Emporio

Dado que el Hotel Emporio envió a una representante a la reunión, se hizo contacto con el Lic. Ramón Medrano, Gerente de Recursos Humanos del Hotel Emporio y se le dejó mensaje para provocar una reunión para profundizar en la búsqueda de algún mecanismo de trabajo.

7.2 Hallazgos con el Hotel Real Inn

Se conversó con la licenciada. Araceli Quinterio Mendel, Gerente de Recursos Humanos del Hotel Real Inn, quien informó que no es parte de sus estrategias trabajar con un enfoque de responsabilidad social, razón por la cual no acudieron a la cita de FONATUR, además de que nunca han realizado actividades a favor de la población.

Al explicarse el propósito de la llamada y el resultado esperado con los esfuerzos de Fonatur no mostró mayor interés. Dijo que no tenía idea de pudiera haber oportunidades para ser proveedor de productos o servicios o que existieran posibilidades de apoyo a la comunidad. Se dejó abierta la posibilidad para continuar enviándole información para generar un proceso de sensibilización.

7.3 Exploración con el Municipio

El pasado 25 de Septiembre de 2016 conforme a la Ley se realizó el cambio de gobierno, lo cual mantuvo al gobierno estatal y municipal en actividades de carácter privado, razón por la cual prácticamente no estuvieron en condición de acudir a reuniones o comprometerse a dar seguimiento a ninguna actividad.

7.4 Instituto Municipal de la Mujer

Se conversó la asistente de la Directora General del Instituto Municipal de la Mujer quien indicó que el trabajo que realizan es con mujeres en situación de violencia para apoyo legal, sin embargo a pesar de que han identificado que las razones por las cuales las mujeres se mantienen viviendo en núcleos donde son maltratadas es por falta de ingresos propios, aún no tienen una estrategia para apoyar emprendimientos. Ofreció la asistente pasar el mensaje a la Directora General quien entraría en contacto para conocer más del Proyecto.

7.5 Dirección de Relaciones Públicas del Ayuntamiento

Con la Lic. Lydia Portilla Mancilla, Directora Relaciones Públicas del Ayuntamiento no fue posible establecer contacto e indicaron en la conversación telefónica que no podían dejarle

mensaje.

Tampoco fue posible obtener información sobre los procesos a seguir para establecer un negocio tradicional o aquellos relacionados con temas que involucren la salud como es el caso de servicios estéticos y relacionados con un SPA.

7.6 Promotores y promotoras de Servicios Turísticos

Se conversó con Julieta Martínez, Promotora de servicios turísticos para obtener mayor información sobre la zona y específicamente sobre el negocio de artesanías, Indicó que las mujeres en su mayoría indígenas, son contratadas y llevadas a un local en Cancún donde producen las artesanías que entregan a su líder quien se encarga de hacer la venta en las calles. A las artesanas se les ofrece un pago de \$200 pesos por día y están obligadas a producir un número determinado de piezas. Las mujeres no están en libertad de trabajar para otros aún y cuando se les ofrezca un ingreso mayor del que reciben por parte del líder.

VIII. HALLAZGOS SOBRE OFERTA EDUCATIVA CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.

	Nombre	Cargo	Organización
1	Quiro-Osteópata Eric Marco Antonio Palma Herrera	Técnico Terapeuta en Servicios de Masaje	Centro Quiro-Osteopatía
2	Lic. Sandra Palma	Encargada de Relaciones Públicas	Centro Quiro-Osteopatía
3	Maestra Isabel Marmolejo	Maestra y	Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Quintana Roo (ICATIQR)
4		Recepción	SPA Xbalamqué

Se hicieron llamadas telefónicas para conocer la oferta de las instituciones educativas tratando de ubicar aquellas que ofrecieran capacitación para certificar personas que estudian temas relacionados a la belleza y servicios de SPA. Se ubicaron 2 lugares:

- El Centro Quiro-Osteopatía ubicado en Sm.25, Manzana 2, Avenida Xel-ha Lote 45, número 115; y,
- El Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Quintana Roo (ICATIQR) ubicado en Circuito Vial, Súper Manzana 221.

8.1 Visita Centro Quiro-Osteopatía

Como resultado de la visita al Centro Quiro-Osteopatía, la persona encargada a quien se le dio la información sobre el Curso-Taller Mujeres Emprendedoras 2016, indicó que el Quiro-Osteópata Eric Marco Antonio Palma Herrera, Técnico Terapeuta en Servicios de Masaje y la Lic. Sandra Palma, Encargada de Relaciones Públicas se encontraban de viaje y harían contacto posterior en caso de estar interesados en participar en el Proyecto.

8.2 Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Quintana Roo (ICATQR)

Se pactó una reunión con la maestra Isabel Marmolejo del ICATQR quien se visitó el 23 de Septiembre de 2016 para explorar las posibilidades de beneficiar con el curso-taller a las mujeres que se encuentran en proceso de certificación como técnicas capacitadas para proveer los servicios en un SPA. Indicó que se trata de masajes con técnicas básicas (tradicional), además de reflexología, piedras calientes y corporales.

Como resultado de la reunión, la maestra Isabel Marmolejo indicó que para desarrollar esta actividad es necesario contar con una certificación que todos los hoteles solicitan para poder ofrecer los servicios a sus huéspedes ya que esta actividad tiene riesgos cuando no están entrenadas en las técnicas correctas.

Confirmó que había realizado las consultas al interior de la escuela y les interesaba formar parte de este esfuerzo de Fonatur ya que para las jóvenes es difícil encontrar las oportunidades en la zona hotelera ya que su formación no incluye un enfoque empresarial además de que no saben vender sus servicios. Comentó que para hacer más atractiva la oferta de este curso a las mujeres que están en proceso de certificación sería importante trabajar con énfasis en la venta ya que esta actividad ha sido utilizada para otros fines que no son los que corresponden a servicios éticos, profesionales y de calidad.

El proceso de certificación incluye 5 módulos, una ventaja es que al obtener el primer certificado con validez oficial, las personas ya pueden emplearse en esta actividad. La carrera técnica tiene una duración de 5 años.

8.3 Visita a Negocio de SPA

Se visitó el SPA Xbalamqué que ofrece servicios de Temazcal de sanación, Exfoliación corporal y mensaje relajante, al conversar con la encargada de la recepción explico que todos los días tienen clientela Y durante la temporada alta no se dan abasto para cubrir la demanda

IX. SERVICIOS FINANCIEROS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.

Mediante el recorrido a la ciudad se identificó que Compartamos Banco tiene presencia en la zona.

Nacional Monte de Piedad tiene sucursales y se observaron casas de empeño. Se conoce de Compartamos Banco que tiene productos con metodología para grupos solidarios y créditos individuales con una estrategia de colocación escalonada.

X. CONCLUSIONES SOBRE ALIANZAS ESTRATÉGICAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO

Al identificar una alianza estrategia a través de un instituto de capacitación laboral pueden encontrarse oportunidades para facilitar el éxito de nuevos emprendimientos que tienen demanda en lugar donde viven las mujeres que desean insertarse en el mercado laboral para la generación de ingresos propios y facilitar su empoderamiento económico.

XI. BÚSQUEDA DE POTENCIALES EMPRENDORAS CANCÚN, MUNICIPIO DE BENITO JUAREZ, QUINTANA ROO.

Como se indicó anteriormente la búsqueda de mujeres emprendedoras se vinculó con el ICATIQR. Se trata de mujeres que deben obtener su certificación para desarrollar actividades relacionadas con la cultura de la Salud y Bienestar. Se trata de una actividad demanda por turistas nacionales y extranjeros.

XII. CONTEXTO TERRITORIAL MUNICIPIO DE LORETO, BCS.

Loreto, Baja California Sur cuenta con 16,738 habitantes. 7,856 (46.9%) son mujeres y 8,882 (53.1%) son hombres. De 4,630 hogares establecidos en la localidad, el 20% son de jefatura femenina y el 80% jefatura masculina.

Asociado al Turismo, de acuerdo a INEGI, los sectores económicos de mayor representación en cuanto a personal ocupado fueron comercio (27.5%), servicios de alojamiento y preparación de alimentos (20.8%), pesca y acuicultura (10.6%), transportes, correos y almacenamiento (10.1%).

Para el año 2010, la población alfabetizada de 15 años y más fue de 11,416 habitantes que representa el 95.7% de la población municipal de ese rango. Por tanto su nivel de analfabetismo es del 3.3%. El promedio de escolaridad de la población de 15 años y más es de 8.9, lo que significa que la población tiene cubierta la educación la educación básica (primaria y secundaria). Atendiendo a este indicador por sexo, la población femenina registra un grado mayor (9.0%) que le sector masculino (8.7%).

Basados en el análisis de la Agenda de Competitividad del Destino Turístico Pueblo Mágico, Municipio de Benito Juárez se identificó para efectos de esta capacitación que:

- El turismo, es una de las principales actividades de este municipio pues cuenta con gran variedad de atractivo natural y cultural aunado al decreto de Pueblo Mágico en el año 2013, con lo que se ha incrementado el desarrollo de la actividad turística.
- Si bien para Loreto ha sido muy importante la afluencia de turistas extranjeros, el turismo nacional ha sido de mayor importancia. Según cifras proporcionadas por la Secretaría de Turismo, se estima que tan solo en el año 2012 se alojaron a 89 mil 863 visitantes, los cuales, en su mayoría correspondían al segmento de turismo nacional.

Cabe destacar que el objetivo de esta capacitación va de la mano con los parámetros establecidos en el Plan de Desarrollo Municipal 2015-2018 de Loreto, Baja California Sur, que en los rubros de reactivación económica y empleo digno tiene como objetivo “Mejorar la calidad de los servicios y la infraestructura municipales que permitan la creación de condiciones para elevar la competitividad, sustentabilidad y diversificación de las actividades económicas, con especial énfasis en el turismo y así contribuir a la generación de empleos mejor remunerados y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población” y cuyas líneas de acción incluyen fomentar la participación de la mujer en actividades productivas para proteger el gasto familiar, apoyar en la asesoría y capacitación para la profesionalización de micro y pequeñas empresas además de la meta de realizar talleres de capacitación y asesoría para el autoempleo.

XIII. ANTECEDENTES LORETO, BCS.

Conforme a lo acordado con FONATUR, con fecha 20 de Septiembre de 2016, se contactó telefónicamente a la Delegación de FONATUR en la ciudad de Loreto Baja California, el primer acercamiento fue hecho con el Delegado a través de las asistentes de la Delegación Loreto, licenciadas, Ana Paola Arámbula y Alina Arcelia Monroy Mendoza¹ quienes desde que fueron informadas de los alcances del Curso-Taller Mujeres Emprendedoras 2016 que se llevará a cabo entre el 17 y el 21 de octubre de 2016 en la ciudad de Loreto, Baja California, se sumaron a la iniciativa, para convocar a una reunión inicial a instituciones relacionadas con la promoción de servicios turísticos, así como funcionarios y funcionarias municipales para conformar alianzas y apoyar en la identificación de potenciales área de oportunidad que vinculen la oferta con la demanda para promover emprendimiento de mujeres que formarán parte del curso-taller.

Se agradece al Delegado Regional Loreto-Los Cabos, Lic. Raoul Chollet Rochin y al Subdelegado Regional Loreto, Sr. Aarón Davis Green, así como a las licenciadas Arámbula y Monroy por sus múltiples atenciones para lograr el éxito de esta visita.

La convocatoria a la reunión del lunes 26 de septiembre de 2016 se hizo por FONATUR por medio telefónico, dirigida a 6 personas que representan a instituciones y organizaciones con presencia en el lugar; todas las personas asistieron excepto la representante del Ayuntamiento. Se agradece a las asistentes de la Delegación su cooperación durante toda la reunión y los eventos posteriores.

Convocatoria a la Reunión Inicial Lunes 26 de septiembre de 2016

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Lucero Arriola	Representante	CANIRAC Loreto
2	Lic. María Nájera	Representante de Prestadores de Servicios Turísticos	Vive Loreto
3	Lic. María Elena Posadas	Presidenta	Asociación ONCOLORETO
4	Lic. Luz del Carmen Vingochea	Administradora	Asociación de Hoteles de Loreto
5	Lic. Alina Arcelia Monroy Mendoza	Asistente	Fonatur
6	Lic. Ana Paola Arámbula Muñuzuri	Asistente	Fonatur

XIV. REPORTE DE REUNION CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS LORETO, BCS. 26 Y 27 DE SEPTIEMBRE 2016

Se viajó a la ciudad de Loreto, Baja California Sur y se inició con una visita a las oficinas de FONATUR ubicadas en Carretera Transpeninsular kilómetro 111, Tramo Insurgentes-Loreto, C.P. 23880, Loreto B.C.S.

14.1 Hallazgos sobre las asociaciones de hoteles. CANIRAC Loreto

Los hoteles son muy independientes y hay poca participación. En la zona operan hoteles como: Hotel Inn Loreto Bay, Hotel Santa Fe, Hotel Hacienda Suite, Hoteles Misión y Hotel Oasis. Se encontró que el Hotel Desert INN es operado por el propio FONATUR. En total se reportaron 37 operadores turísticos entre Hoteles y Moteles. Para pertenecer a una asociación se debe pagar una cuota de ingreso y permanencia. Los hoteles están organizados ya sea con una Asociación o con un Fideicomiso. El Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados (CANICAR) Loreto, les provee estadísticas e información aún y cuando no paguen cuota de socios y también se incluye en estos beneficios a prestadores de servicios. Recientemente, el CANICAR ofreció un taller “Mejora tu hotel y Restaurante”, uno de los requisitos fue no estar en buró de crédito, sin embargo no ha tenido la aceptación esperada.

En cuanto a la importancia de tener un enfoque responsabilidad social no hay antecedentes en la zona sobre empresas socialmente responsables.

14.2 Hallazgos específicos en la reunión con ONCOLORETO

La presidenta de la Asociación, señora María Elena Posadas, fundadora de ONCOLORETO, expresó que una de sus principales actividades, es acompañar a las mujeres diagnosticadas con cáncer en todo su proceso. Quienes sobreviven a esta enfermedad, generalmente terminan sin recursos económicos suficientes para continuar con su vida y su plan de seguimiento médico, situación que las pone en condición de pobreza y vulnerabilidad en ocasiones extrema. Se comprometió a consultar con quienes han superado esta condición su interés de participar en el curso y haría las gestiones correspondientes.

XV. REUNIONES BILATERALES CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS LORETO, BCS.

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Andrés Barrera	Gerente	Hotel Desert INN Loreto
2	Lic. Martina Ramírez Jiménez	Directora Municipal de Turismo	Oficina Municipal de turismo

15.1 Hallazgos Hotel Desert INN Loreto - Fonatur

Se conversó con el licenciado Andrés Barrera, Gerente del Hotel Desert INN quien confirmó que se trata de un hotel de 49 habitaciones operado por FONATUR.

Sobre el apoyo a personas de la comunidad indicó el licenciado Barrera que al ser una institución de gobierno debe cumplir con todas las reglas y procedimientos para la transparencia y rendición de cuentas pues se trata de recursos públicos.

El gerente ha recibido múltiples solicitudes de personas que dejan sus productos para que puedan ser vendidos a los huéspedes, sin embargo el Hotel no puede comprometerse ni formalizar ninguna relación, debido a que no hay un procedimiento establecido y puede ser mal interpretado por el Órgano de Control Interno.

En cuanto a oportunidades de proveeduría en el Hotel Desert INN explicó que las compras se hacen prácticamente a una única distribuidora, pero que si la población organizada ofreciera productos de la calidad con oportunidad y precio competitivos, no existe una restricción normativa para invitarlas a participar en proceso de adquisiciones.

El licenciado Barrera detalló los artículos que adquiere el hotel para su funcionamiento en los que se encuentran mayormente, productos de limpieza del hotel, lavandería y restaurante. Explicó también que para que las mujeres pudieran participar, es necesario en caso de las empresas, estar legalmente constituidas, estar dadas de alta en el SAT, facturar sus productos y servicios y estar en condiciones de ofrecer una fianza. Las personas físicas deben estar también en orden con los temas regulatorios correspondientes.

En cuanto a contratación de personal el Hotel Desert INN demanda camaristas que tienen una alta rotación, el hotel cuenta con cocineras que llevar más de 30 años.

15.2 Hallazgos con la Directora Municipal de Turismo

La licenciada Martina Ramírez Jiménez, Directora General de Turismo quien labora en el Ayuntamiento de Loreto confirmó que en los espacios de sábado y domingo se está buscando fomentar el comercio de productos elaborados por personas de la localidad relacionados con productos orgánicos y artesanías. Se dijo que la Alcaldesa está comprometida en facilitar estos espacios, aunque falta que la población se entere y poco a poco se forme la cultura de acudir al Centro Histórico para consumir los productos.

XVI. HALLAZGOS SOBRE OFERTA EDUCATIVA LORETO, BCS.

Con el apoyo de FONATUR, se identificó que las personas jóvenes del lugar, pueden ingresar a la universidad en la que ofrecen únicamente las carreras de derecho, turismo alternativo y administración pública. Sobre carreras cortas, no se delimitó la oferta.

XVII. SERVICIOS FINANCIEROS EN LORETO, BCS

Mediante el recorrido a la ciudad se identificó que Compartamos Banco tiene presencia en la zona. Electra con Banco Azteca tiene sucursales.

XVIII. CONCLUSIONES SOBRE ALIANZAS ESTRATÉGICAS LORETO, BCS

Durante la reunión con los convocados a participar, surgieron puntos importantes a observar y que son detonantes para incentivar o desincentivar el emprendimiento de las mujeres en la zona:

- No hay antecedentes en la zona sobre empresas socialmente responsables.
- La Licenciada María Nájera a cargo del Grupo de Ballenas Azules de Loreto indica que desafortunadamente la población del lugar no tiene la conciencia de mantener la cultura de la región, como ejemplo cita la búsqueda de comida tradicional que en la región incluye las tortillas de maíz hechas a mano en el momento y que ahora están siendo sustituidas por las cocineras por tortillas comerciales en paquete (Tía Rosa) lo cual desencanta a los turistas, tanto nacionales como extranjeros.
- Los servicios turísticos, las actividades de costureras ofreciendo sus servicios para elaborar uniformes para el personal de los hoteles y de masajistas para los spas, ha sido sobre ofertada en la zona.
- Una buena parte de los turistas estadounidenses que visitan con frecuencia el lugar, tienen por costumbre donar dinero a la gente que ven en situación de pobreza y vulnerabilidad lo cual se vuelve un desincentivo para los emprendimientos ya que la gente aprende que puede obtener recursos por su condición y apariencia y no por el fruto de su trabajo.

- Existe una gran variedad de pescados y mariscos en la zona pero no existe un punto de venta para la población de Loreto.
- La posibilidad de fortalecer iniciativas para facilitar la venta de productos orgánicos entre los habitantes de Loreto y los extranjeros que lo visitan. La demanda es cada vez mayor y están dispuestos a pagar sobreprecios a pesar de no existir un proceso de certificación sobre los productos, basando la compra únicamente en la confianza en lo que el vendedor asegura sobre las características de los productos que ofrece.
- No existe una organización para tener un producto insignia de cada lugar, todos venden de todo y no se pone atención en ir innovando con productos diferentes para los turistas que regresan varias veces a Loreto.
- Se indicó que hay artesanos que elaboran artículos de alta calidad y que además son atractivos como por ejemplo las canastas de tejido de palma, jabones y cremas elaborados de manera artesanal con romero, lavando y diversos elementos naturales y que tienen alta demanda o cajas de madera con cuero que son típicas de la región.
- La importancia de recuperar espacios públicos para exhibición y venta de productos regionales.
- Existe un espacio que ocupa la Asociación Vive Loreto que es de FONATUR y que podría servir además de punto de información turística, como sitio para una feria de productos de manufactura artesanal no solo para los turistas sino también para la población loretana, que podría asistir a este espacio familiar que funcionaría como un centro integral de la cultura loretana y se propuso que incluso podría asociarse a un significado waikura.

XIX. BÚSQUEDA DE POTENCIALES EMPRENDORAS LORETO, BCS.

	Nombre	Cargo	Organización
1	Sra. Alma Rivas Higuera	Representante de Artesanos	En proceso de legalización
2	Sra. Luana Guadalupe Martínez Martínez	Productora de dulces de frutas (guayaba, papaya, etc.)	Independiente, vive en San Javier
3	Sra. Miriam	Potencial Emprendedora	Independiente vive en Loreto

19.1 Reunión con mujeres referidas por el Ayuntamiento en la Dirección de Turismo

Como se indicó antes, se estableció contacto con las personas que fueron identificadas a través de la Directora de Turismo, Señora Rossana Yáñez Mendoza, Representante de Comerciantes Establecidos del Centro Histórico de Loreto; Señora Martha Álvarez Caballero, Administradora de la Casa de Artesanos den San Javier, con ambas se intentó comunicación durante la visita pero no fue posible contactarlas. Por último se recibió información con la señora Alma Rivas Higuera, Representante de los Artesanos en Loreto con quien se conversó.

19.2 Hallazgos de la organización de artesanos que ofrece sus productos en el Centro de Loreto los días sábado.

En la conversación con la señora Alma Rivas Higuera, indicó que pertenece a una organización de artesanos y artesanas que trabaja en forma colectiva, aunque están apenas en proceso de legalizarse. Por ahora se reúnen todos los martes y van desarrollando actividades a su mejor entender pues están buscando apoyos de gobierno a fondo perdido. Expresó que sería de gran utilidad recibir apoyo para que su asociación que incluye hombres y mujeres, pudiera comprender cómo instalar procesos de organización, administración y control de los que no tienen experiencia. Expresó que una vez que concluyan con el tema de legalizarse, requerirán de un Reglamento Interno para autorregularse, definir cuotas que aportará cada persona y sobre todo garantizar que serán capaces de mantenerse unidos para beneficio de sus familia. Aseguró que podrían participar como mínimo 2 mujeres en el curso-taller.

19.3 Hallazgos de la conversación con la señora Miriam

La señora Miriam quien escucho sobre la conversación y se enteró del curso-taller, preguntó si había posibilidades de participar en el curso, se explicó que están preferentemente orientados al sector turismo, pero FONATUR no limitaba el ingreso de otras actividades productivas siempre y cuando favorecieran el empoderamiento económico de las mujeres. La señora Miriam vive en Loreto y desea emprender un negocio de fiestas infantiles, aprovechando que tiene un terreno que anteriormente fue utilizado para el mismo propósito y fue abandonado por su suegro, debido a que ya no estaba en condición física de operar el lugar. Se invitó a la señora Miriam a participar y expresó que está dispuesta a acudir ya que requiere ponerse de acuerdo sobre el manejo que se hará del espacio con su familia. Indicó también que su mayor limitación es contar con el dinero para iniciar.

XX. CONTEXTO TERRITORIAL MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

El censo de población y vivienda del INEGI 2010, señala que la población total del municipio es de 124,205 habitantes, que representan el 8.73% de la población estatal, de las cuales 62,999 son varones y 61,206 son mujeres.

El turismo en Bahía de Banderas es un sector estratégico y con gran potencial de desarrollo según se expone en el Plan de Desarrollo Municipal, pues representa el 9% del producto interno bruto y genera cerca de 80 mil empleos. Estas cifras aumentan anualmente debido a la intensa promoción que se le da nivel mundial. El municipio dispone de alrededor de 12,284 cuartos de hotel y de acuerdo a las cifras de 2014, es visitada por alrededor de dos millones trescientos cincuenta mil personas al año.

El Plan de Desarrollo Municipal, expone que La Bahía de Banderas y el municipio del que forma parte es considerada la segunda Bahía más grande del mundo y en ella se desarrollan muchas actividades naturales como el avistamiento de ballenas, buceo, pesca deportiva, esnorquel, regatas,

vela y surf además de que las islas Marietas pertenecen al territorio del municipio. A estas ventajas se suma el hecho de que forma parte del corredor turístico de la Riviera Nayarit, cuenta con la mayor tasa de crecimiento del sector turístico, dispone de lugares con gran atractivo para los visitantes nacionales y extranjeros y es el segundo lugar a nivel nacional en oferta de hoteles de lujo. Ante estas claras oportunidades de crecimiento El Plan de Desarrollo Municipal establece como objetivos estratégicos impulsar a pequeñas y medianas empresas para la creación de negocios que fortalezcan su economía mediante líneas de acción que incluyen el apoyo en la capacitación a una Cultura de Emprendimiento a la sociedad, facilitar financiamiento a las pequeñas y medianas empresas para su apertura y equipamiento, impulsar la creación y consolidación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas además de fomentar la equidad de género.

XXI. ANTECEDENTES MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

Conforme a lo acordado con FONATUR, con fecha 20 de Septiembre de 2016, se contactó telefónicamente a la Delegación de FONATUR en el CIP de Litibú, Nayarit del Municipio de Bahía de Banderas, el primer acercamiento fue hecho con el Delegado¹⁴ quién desde el momento en que fue informado de los alcances del **Curso-Taller Mujeres Emprendedoras 2016** que se llevará a cabo entre el **24 y el 28 de octubre de 2016** en Litibú, Nayarit que pertenece al Municipio de Bahía de Banderas, no dudó en sumarse a la iniciativa para convocar a una reunión inicial a instituciones relacionadas con la promoción de servicios turísticos, así como funcionarios y funcionarias municipales para conformar alianzas y apoyar en la identificación de potenciales área de oportunidad que vinculen la oferta con la demanda para promover emprendimiento de mujeres que formarán parte del curso-taller.

Se agradece al Delegado Regional Lic. Jorge Luis Basave y su personal Frania Barraza Bernal, Monserrat C Rivera Paloma y Rita por sus múltiples atenciones para lograr el éxito de esta visita.

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Jorge Luis Basave	Delegado Regional	Fonatur
2	Frانيا Barraza Bernal	Asistente de la Delegación	Fonatur
3	Lic. Monserrat C Rivera Paloma	Asistente de la Delegación	Fonatur

La convocatoria a la reunión del **miércoles 28 de septiembre de 2016** se hizo por FONATUR, dirigida a mujeres que representan a la Asociación de Mujeres Empresarias de Bahía de Banderas, funcionarios del Municipio de Bahía de Banderas y representantes de instituciones universitarias. Se agradece a las asistentes del personal de la Delegación y su cooperación durante toda la reunión y la contribución específica para hablar de las zonas cercanas al PTI.

¹⁴ Tel. 50904200 ext.

Convocatoria a la Reunión Inicial miércoles 28 de septiembre de 2016

	Nombre	Cargo	Organización
1	Lic. Martha Josefina Haces Suárez	Representante	MH Haces Negocios QBOX / Kids Care
2	Lic. Urbano Pelayo García	Desarrollo Económico	Ayuntamiento Bahía de Banderas
3	Lic. Fabiola García Alba	Desarrollo Económico	Ayuntamiento Bahía de Banderas
4	Lic. Selma Yuett Vázquez Meza		Selma Vázquez Events – Desarrollo Creativo
5	Lic. Madrid Gwendolyne		Constructora Grupo Pared
6	Lic. Monserrat C Rivera Paloma	Fonatur	Fonatur
7	Lic. Analinda Díaz Segoviano		aviajar.com.mx
8	María Eugenia Cano Fonseca		Quantum Assessment
9	Lic. Paloma C. Molina		Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias
10	Claudia Díaz de Sandi Newman		Universidad Tecnológica BB
11	Marisela Dueñas Rossell		OVC Riviera Nayarit

XXII. REPORTE DE REUNION CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

Se viajó al Municipio de Bahía de Banderas, Nayarit y se inició con una visita a las oficinas de OVC Riviera Nayarit, el día 28 de septiembre de 2016.

Se explicó a las personas asistentes que se está realizando la exploración de potenciales aliados

estratégicos que puedan vincularse a la iniciativa de FONATUR para capacitar a al menos 15 mujeres para el desarrollo de emprendimiento, que les permitan mejorar su condición de vida e ingreso. El objetivo es integrar alianzas estratégicas para que este esfuerzo pueda encontrar en el territorio vínculos entre la oferta que la mujeres podrían cubrir y la demanda de quienes requieren de productos y servicios de calidad. Este acercamiento busca permitir el acceso a mercados con oportunidades de negocios para las mujeres. Se hizo una amplia explicación sobre el proyecto curso mujeres emprendedoras 2016 que se celebrará en el Municipio de Bahía de Banderas entre el próximo 24 al 28 de octubre de 2016.

22.1 Hallazgos con funcionarios del Ayuntamiento de Bahía de Banderas.

Las autoridades indicaron que la Dirección de Desarrollo Económico trabaja principalmente con las convocatorias del Instituto Nacional del Emprendedor. Durante 2016 han bajado recursos para apoyar a personas que tienen tiendas de abarrotes. El apoyo incluye equipamiento inmobiliario.

Específicamente sobre el curso taller se indicó que no tienen proyectos específicos para mujeres, sin embargo podrían compartir la base de datos de las personas atendidas guardando la condicionalidad de la Ley de Protección de Datos. Se hará una solicitud oficial para recibir la información el funcionario aseguró que ellos podrían participar en el curso para explicar las oportunidades que ofrece el gobierno federal y municipal y permitir que puedan integrarse a futuras convocatorias.

22.2 Hallazgos en la Reunión con mujeres empresarias como Aliadas Estratégicas .

Resultó positivamente sorprendente, haber escuchado a las mujeres empresarias comprometerse con la iniciativa de FONATUR para vincular los potenciales negocios que surjan de la mujeres con sus propios negocios si eso es posible o sumarse a apoyar si eso se solicita. Esto fue ratificado por la licenciada Paloma C. Molina Presidenta de la Asociación Mujeres Empresarias de Bahía de Banderas que se deriva de la Asociación Mexicana de Mujeres Empresarias la cual apoya a la mujer empresaria en el desarrollo de negocios exitosos.

Se conversó con la licenciada Claudia A. Díaz de Sandi, quien trabaja como Secretaria académica, de la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas (UT) y directamente apoya y da seguimiento a personas que viven en condiciones de vulnerabilidad. La licenciada amablemente aceptó conversar el jueves 29 de septiembre de 2016 y en este mismo informe se presentan los acuerdos logrados.

La licenciada Selma Yuett Vázquez Meza explicó que su labor está orientada al marketing digital a través del cual, se ha hecho un parteaguas para demostrar que las personas que emprenden en nuevos negocios tienen la posibilidad de generar negocios millonarios a través solo de las ideas. Aseguró que la capacitación debe incluir el conocimiento de redes sociales y medios digitales y ofreció participar en un formato de charla.

La licenciada Madrid Gwendolyne explicó que por el deseo de ayudar constituyó con varias empresarias una fundación que trabaja a favor de la población Nayarita. En sus inicios se

facilitaban juguetes a los niños y posteriormente al conocer otro tipo de necesidades de la población, decidieron construir una escuela en la que involucraron a todas las personas que habitan en la localidad. Se organizaron para llenar botellas de PET con tierra aprovechando también materiales del lugar. Comentó que la escuela opera normalmente y es funcional para los niños que acuden a ella. En ese sentido como parte de la membresía de la asociación contribuye a mejorar las condiciones de vida de los Nayaritas.

La empresa Quantum Assessment representada por la licenciada María Eugenia Cano Fonseca indicó que trabaja con el Método Quantum que ayuda en la toma de decisiones para el cambio positivo, que todas las organizaciones deben lograr en el enfoque humano. Este Método reconoce las habilidades y deja de lado las carencias, para así lograr una complementariedad e integración en los grupos de trabajo, así como estrategias para un plan de carrera adecuado y la selección del personal adecuado simplificando tiempos, obteniendo “gente ideal en el lugar ideal”, a través de Ingenierías de Función precisas y rápidas (diseño de perfiles para el puesto).

El método opera mediante la Aplicación del Método Quantum y ofrece resultados inmediatos para trazar un desarrollo tanto personal como profesional. No sólo para un resultado óptimo, expresó la licenciada Cano sino como un elemento que da la posibilidad reconocer la motivación requerida y factores que te invitan a la excelencia de las personas en el momento actual. Al concluir la aplicación de la herramienta ofrece la valoración del estilo de comportamiento y el grado de adaptación del perfil natural en el contexto de la persona.

La licenciada Cano informó que se trata de una franquicia aunque podría ofrecer a costo algunos de estos análisis que de ser el caso tendría que valorarse cómo ayudaría a las mujeres a entrar mejores oportunidades.

La licenciada Marisela Dueñas Rossel fue la anfitriona de la reunión quien amablemente prestó su sala de juntas para facilitar la llegada de todos los participantes. Su aporte fue sobre un conocimiento de los trabajos que deberían desarrollarse principalmente con personas que trabajan artesanías. Indicó que sería preferible aprovechar el vínculo de la licenciada Claudia Díaz para identificar el perfil de las mujeres que ya han sido capacitadas en algunos oficios y les falta mejorar la calidad de sus productos y servicios así como desarrollar sus actividades desde un punto de vista empresarial.

La licenciada Martha Josefina Haces Suárez dirige las empresas MH Haces Negocios QBOX. Sobre QBOX expresó que se trata de un nuevo concepto para apoyo a emprendedores ya que en su tienda se exhiben productos y servicios que pueden ser probados primero antes de dar el paso a incurrir en gastos e inversiones.

Como promotora de agencias de viajes, la licenciada Analinda Díaz Segoviano indicó que la venta de viajes y paquetes ha tomado un fuerte impulso también a través del uso del internet.

XXIII. REUNIONES BILATERALES CON ALIANZAS ESTRATÉGICAS. MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

23.1 Hallazgos Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas

Reunión sostenida el 29 de septiembre con la Lic. Claudia A. Díaz de Sandi, Secretaria académica, de la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas (UT); Lic. Jorge Luis Basave Gutiérrez, Delegado del PTI de FONATUR, Lic. Marco Sanz, Comunicador y Mtra. Leticia González Vallejo. La reunión tuvo por objeto profundizar sobre los alcances del Curso-Taller de Mujeres Emprendedoras 2016 que se celebrará entre el 26 al 30 de octubre de 2016 en el Municipio de Bahía de Banderas en Nayarit así como revisar el perfil de las mujeres que podrían participar en este ejercicio.

Se exploraron distintas posibilidades y en opinión de la licenciada Díaz, lo más importante es hacer posible el curso taller pero también el seguimiento que requieren las mujeres. El riesgo que en su opinión existe son las múltiples convocatorias que reciben y en las que se observan diferentes posiciones: unas personas piensan que es más conveniente seguir recibiendo apoyos razón por la cual no parecen observarse cambios en su condición de vida; otras personas tienen mayores expectativas dejando la mayor responsabilidad en otros en lugar de sí mismas y también hay personas que deciden superarse y aprovechar de manera positiva todo lo que recibe.

Precisó que en el municipio existen mujeres que elaboran productos muy creativos pero la calidad es el principal problema ya que usan materiales de baja calidad lo que impide que accedan a los mercados y se mantengan con una venta permanente. Las actividades más recurrentes son la elaboración de jarrones pintados a mano, jabones, confeccionan sabanas, huaraches, trabaja la como guías de turistas y estima, que habrá mayor demanda de mujeres de participar en el curso-taller de las 30 que se prevén.

Se explicó por parte de FONATUR que es consciente de las necesidades que tiene la población nayarita y desea sumar su contribución de manera responsable y la cual consiste en ofrecer un curso taller para facilitar emprendimientos de mujeres y tiene programado mínimo trabajar 20 horas de curso-taller y posteriormente FONATUR ha comprometido un seguimiento de aquellas mujeres que decidan continuar el esfuerzo para desarrollar su negocio durante 2016. En enero de 2017 se haría una revisión de hasta dónde se han logrado cambios en la vida de las mujeres para qué sirva la información para la toma de decisiones de FONATUR sobre las acciones a seguir e identificar casos con potencial de éxito.

La licenciada Díaz recomendó que se realice una sesión informativa en la propia Universidad, que es un punto en el que confluyen las mujeres con facilidad, para explicarles el objetivo y alcance del curso taller. Se confirmó en fecha posterior que Leticia González Vallejo acudiría el día miércoles 5 de octubre para convocar y presentar a las mujeres que han sido capacitadas en distintos oficios que requieren ser impulsadas hacia la búsqueda de emprendimientos.

La licenciada Díaz indicó que este tipo de oportunidades de capacitación deberían vincularse con iniciativas que promueve el Gobierno del Estado a favor de las mujeres y se facilite así el acceso a otras oportunidades de proyectos de gobierno federal y estatal. Se explicó por parte de FONATUR que las alianzas buscan ese propósito donde el eje central es elevar la calidad de vida de las mujeres. Consideró que este Curso-taller podría complementar bien el proyecto que se maneja con el DIF. Hogares Unidos.

XXIV. HALLAZGOS SOBRE OFERTA EDUCATIVA MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

Entre las opciones de oferta educativa en el municipio se encuentran:

24.1 El Tecnológico Nacional de México, Instituto Tecnológico de Bahía de Banderas (SEP) ofrece:

- Ingeniería Ambiental
- Licenciatura en Administración
- Licenciatura en Biología
- Licenciatura en Turismo

24.2 La Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas ofrece las siguientes carreras

- Gastronomía
- Gestión y Desarrollo Turístico
- Terapia Física, Área Turismo de Salud y Bienestar

XXV. SERVICIOS FINANCIEROS EN LA ZONA MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

Mediante el recorrido a la ciudad se identificó que Compartamos Banco tiene presencia en la zona. Electra con Banco Azteca tiene sucursales.

XXVI. CONCLUSIONES SOBRE ALIANZAS ESTRATÉGICAS MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU

Como resultado de las actividades desarrolladas se encontró un gran potencial en las mujeres empresarias de Bahía de Banderas, quienes mostraron compromiso en impulsar a nuevas emprendedoras, algunas incluso ofrecieron apoyar los proyectos que puedan surgir tras la capacitación que se imparte en este curso-taller, lo cual podría contribuir a la sostenibilidad de los emprendimientos.

XXVII. BÚSQUEDA DE POTENCIALES EMPRENDORAS MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS NAYARIT. LITIBU.

Esta actividad fue realizada hasta el día 5 de octubre de 2016 debido a que se definió una vinculación estratégica con la Universidad Tecnológica BB para establecer contacto con mujeres capacitadas en alguna actividad productiva y requieren orientación para sus emprendimientos. Se encontró en este sitio que hay una mayor complejidad para desplazar a mujeres interesadas y confluir en un punto específico. Se indicó que es necesario programar las actividades y dar tiempo a las mujeres para organizar sus tiempos.

XXVIII. CONCLUSIONES GENERALES SOBRE OPORTUNIDADES ENCONTRADAS Y CRITERIOS DE SELECCIÓN EN LA ETAPA DE PLANEACIÓN

En conclusión durante la etapa planeación desarrollada para el “Curso taller mujeres emprendedoras 2016 que se llevará a cabo en los CIP's Cancún, Quintana Roo; Loreto Baja California Sur; y, en el PTI Litibú, Nayarit” se encontró viabilidad para lograr el objetivo para la “Impartición de tres cursos-talleres (un curso por desarrollo), enfocados al emprendimiento de la mujer dentro del sector turismo” gracias al levantamiento de información hecha con funcionarios de FONATUR así como las alianzas estratégicas que lograron identificarse. Las mujeres entrevistadas expresaron interés en conocer cómo pueden mejorar sus oportunidades de emprendimiento con lo cual se puede facilitar el incremento en la autonomía de las mujeres y su desarrollo al involucrarse en la dinámica social, económica y política que las rodean principalmente en actividades relacionadas con el sector turismo.

Como puede identificarse con la información que se documenta en este Informe, los hallazgos muestran que es posible contribuir a las acciones necesarias para la consolidación de la tercera estrategia transversal del Plan Nacional de desarrollo 2013-2018, así como a las estrategias que plantea el Programa Sectorial de la Secretaría de Turismo y sus distintas líneas de acción, específicamente en las siguientes:

- Promover la certificación de competencias para fortalecer la empleabilidad de las mujeres como fue el caso de Cancún, Quintana Roo.
- Fomentar la capacitación laboral para integrar mujeres en los sectores con mayor potencial productivo
- Diseñar proyectos de economía social para emprendedoras con perspectiva de inversión rentable no asistencialista.
- Fortalecer a las MIPYMES artesanales, turísticas, industriales o agrícolas de mujeres, una asesoría técnica como el grupo identificado en Loreto, BCS.

- Fomentar la capacitación para que las emprendedoras adquieran cultura financiera y desarrollen habilidades gerenciales.

XXIX. CONCLUSIONES SOBRE CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LA POBLACION ATENDIDA

Sobre los criterios de selección de las mujeres que a la fecha han sido identificadas como posibles participantes en el curso-taller, han estado asociados a las particularidades de cada lugar.

- En el caso de Cancún:
 - Se hizo una vinculación directa con aquellas mujeres que están en proceso de certificación para ofrecer servicios de Terapia Física en el área de turismo de Salud y Bienestar
 - Se trata de un servicio de alta demanda por parte de las personas que visitan el lugar y en crecimiento en los departamentos habitacionales residenciales.
 - Se encontró como una oportunidad de contratación tercerizada por parte de los hoteles
- En el caso de Loreto:
 - Se identificó como una zona con un crecimiento de visitantes nacionales e internacionales.
 - Se identificó la demanda de artesanías así como grupos que se organizan para venta de estos productos.
 - Los productos orgánicos a pesar de no tener certificación tienen una alta demanda principalmente por extranjeros.
 - Los alimentos típicos como dulces artesanales y tortillas de harina hechas a mano tienen una venta significativa y existen mujeres dedicadas a su elaboración.
- En el caso de Litibú, Municipio de Bahía de Banderas
 - Existe un gran número de mujeres que han recibido asistencia técnica pero la calidad de sus productos no cubre los estándares de calidad requeridos.
 - El miércoles 5 de octubre de 2016 se identificarán mayores elementos para que los emprendimientos sean los más adecuados para lograr el objetivo planteado para el curso-taller.

Tomando en cuenta el limitado tiempo disponible para la promoción del curso-taller, se decidió integrar el perfil de las mujeres a partir de la información recibida por las fuentes de información de las alianzas estratégicas y valorando la observación hecha de algunas personas con potencial para participar en el taller y mediante la observación y preguntas alternadas conocer su nivel educativo, entorno familiar, condición de ingresos, posibles emprendimientos y razones de inscripción. Será en la etapa de ejecución en la que se tendría mayor información para definir posibles acciones afirmativas que puedan eliminar barreras atribuibles a los roles de las mujeres.

Con la información obtenida se desarrollaron los material didáctico para el mejor aprovechamiento de los cursos-taller que serán flexibles para ser adaptados dependiendo de las condiciones que sean encontradas.

La ficha diagnóstica será llenada durante la ejecución del curso-taller reconociendo que hay información sensible. En el tema de los horarios para llevar a cabo el curso-taller fue consultado con las mujeres entrevistadas quienes refirieron que preferentemente en la mañana y en el menor número de días posibles dado que deben generar ingresos diariamente para mantener su economía.

En resumen se concretó lo siguiente:

I. ELEMENTOS CRITERIOS DE SELECCIÓN DE LAS MUJERES PARTICIPANTES

• GENERALES

- Mujeres con deseos de emprender o fortalecer sus emprendimientos
- Emprendimientos preferentemente en el sector turístico como artesanías y productos y servicios con demanda local innovadores.
- Ubicadas en el Municipio de influencia de los CIPs y PTI donde se ubican las oficinas de FONATUR
- Enfoque inclusivo de mujeres, mujeres jóvenes, mujeres que viven en condiciones de discapacidad o vulnerabilidad

• ESPECIFICOS Y ADICIONALES A LOS GENERALES POR SITIO:

- En el caso de Cancún:
 - Mujeres que están en proceso de certificación para ofrecer servicios de Terapia Física en el área de turismo de Salud y Bienestar.
- En el caso de Loreto:
 - Mujeres productoras con prácticas orgánicas primarias o de valor agregado
 - Productos alimentarios típicos

• En el caso de Litibú, Municipio de Bahía de Banderas

- Mujeres que han sido capacitadas en actividades productivas y desean emprender.

XXX. COMENTARIO FINAL SOBRE LOS ENTREGABLES.

Los producto de la etapa de planeación, sirvieron para tener las Oportunidades Identificadas para los Emprendimientos preferentemente en el Sector Turismo en los CIP's 1) Cancún, Quintana Roo; 2) Loreto, Baja California; y 3) Litibú, Nayarit aunque cabe reconocer que hubieron actividades para apoyar a mujeres con el desarrollo de emprendimientos para satisfacer necesidades locales.

Se cumple con este informe con la entrega de los productos esperados.

CRONOGRAMA DE TRABAJO ASOCIADO AL ANEXO TÉCNICO												
				Período 15/sep/16 al 15/nov/16			SEP			OCT		
PROCESO	MEDIO DE VERIFICACIÓN			ENTREGABLES A FONATUR	15 AL 16	19 AL 23	26 AL 30	3 AL 7	10 AL 14	17 AL 21	24 AL 28	31 AL 4
I. ETAPA DE PLANEACIÓN					SEP			OCT			NOV	
				Entregable # 1. DIAGNÓSTICO	15 AL 16	19 AL 23						
Investigación documental	Plan de Desarrollo Municipal - Cancún, Qro.; Litibú, Nayarit; Loreto, Nayarit. Proyectos asociados a PND; Documentos asociados a Turismo y las 3 zonas de interés de FONATUR.	E1. Diagnóstico	1.1. Diagnóstico	Análisis de la información existente (planes municipales de desarrollo, estadísticas, otros programas y proyectos similares, contexto socio-económico, vocación del sitio, entre otros).	15 AL 16	19 AL 23						
Aplicación de Instrumentos de Recolección de Datos.	Entrevista personal clave FONATUR y de los CIP's 1) Cancún, Quintana Roo; 2) Loreto, Baja California; y 3) PTI Litibú, Nayarit física y remotas para complementar el trabajo hecho por el equipo de proyecto.	E1. Diagnóstico	1.2. Diagnóstico	Relación de aliados (as) estratégicos (as) públicos y/o privados.	15 AL 16	19 AL 23						
Aplicación de Instrumentos de Recolección de Datos e información	Entrevista aliados estratégicos identificados internos y externos asociados a cadena de valor de turismo en las zonas asignadas con apoyo de los CIPs y PTI asignados	E1. Diagnóstico	1.3. Diagnóstico	Reportes de las entrevistas con los aliados(as) estratégicos(as).	15 AL 16	19 AL 23						

Identificación de Aliados Estratégicos	Listado de oportunidades potenciales en los sitios asociadas al sector turismo en las zonas de interés	E1. Diagnóstico	1.4. Diagnóstico	Identificación de áreas de oportunidad.	15 AL 16	19 AL 23			
Identificación de Aliados Estratégicos	Análisis de alternativas considerando las oportunidades y necesidades en los sitios asociados al sector turismo y mujeres.	E1. Diagnóstico	1.5. Diagnóstico	Elementos para criterios de selección de las participantes.	15 AL 16	19 AL 23			
Análisis y Validación	Integración de elementos estratégicos	E1. Diagnóstico	1.6. Diagnóstico	Definición de estrategia a seguir.	15 AL 16	19 AL 23	26 AL 30		
Retro-alimentación	Reuniones de trabajo entre FONATUR y nuestra empresa para revisión y/o retroalimentación de los avances de los trabajos conforme a la calendarización, con las características establecidas en el anexo técnico.					19 AL 23	26 AL 30		

XXXI. AREAS DE OPORTUNIDAD Y RETOS

EN CANCUN, QUINTANA ROO

OPORTUNIDADES

- Localidades con mayor crecimiento poblacional generado por la ciudad de Cancún que es principal destino turístico de Latinoamérica, lo cual representa una oportunidad para incidir con capacitación.
- Incremento de ocupación hotelera en todos los meses con respecto al año anterior que permite el autoempleo y la creación de nuevas empresas.

- Demanda de capacitación que permitan a la población obtener un ingreso propio para convertirse en mujeres y hombres que pueden fungir como productores y empleadores
- Requerimiento de gestionar y promover la vinculación entre los empresarios, instituciones públicas y fuerza laboral.
- Servicios y productos no ofertados por un solo proveedor como SPA y jardinería
- Orientar la capacitación técnica pública y privada a la demanda

RETOS

- Promotores y proveedores de servicios turísticos poco interesados en el bienestar de la población que rodea su zona de influencia en la que generan riqueza
- Actividades económicas centralizadas en los hoteles
- Sistema All Inclusive para turistas cautivos
- Posicionar a FONATUR como integrador del diálogo e implementación de una política pública orientada a la inclusión con los proveedores y promotores turísticos
- Atención integral a artesanos para el acceso directo a los mercados con calidad y variedad
- Cambio de gobierno estatal y municipal

AREAS DE OPORTUNIDAD EN LORETO, BAJA CALIFORNIA SUR

OPORTUNIDADES

- El turismo, es una de las principales actividades de este municipio pues cuenta con gran variedad de atractivo natural y cultural aunado al decreto de Pueblo Mágico en el año 2013, con lo que se ha incrementado el desarrollo de la actividad turística.
- Si bien para Loreto ha sido muy importante la afluencia de turistas extranjeros, el turismo nacional ha sido de mayor importancia.
- Plan de Desarrollo Municipal 2015-2018 de Loreto, Baja California Sur, que en los rubros de reactivación económica y empleo digno tiene como objetivo “Mejorar la calidad de los servicios y la infraestructura municipales que permitan la creación de condiciones para elevar la competitividad, sustentabilidad y diversificación de las actividades económicas, con especial énfasis en el turismo y así contribuir a la generación de empleos mejor remunerados y el mejoramiento de las condiciones de vida de la población” y cuyas líneas de acción incluyen fomentar la participación de la mujer en actividades productivas para proteger el gasto familiar, apoyar en la asesoría y capacitación para la profesionalización de micro y pequeñas empresas además de la meta de realizar talleres de capacitación y asesoría para el autoempleo.
- Espacios que pueden tener potencial para convertirse en opciones para la oferta de productos y servicios locales para la población y el turismo.
- Espacios para la venta de orgánicos creciente mayormente demandado por extranjeros residentes y turistas
- Baja oferta de pescados y mariscos para las personas locales
- Demanda creciente de artesanía y productos típicos como tortillas de harina, dulces locales.
- FONATUR cuenta con hoteles que pueden vincular población atendida para casos de éxito

RETOS

- Inclusión de personas con poco acceso para llegar a un mismo punto para ser atendidas como mujeres rurales que deben desplazarse con sus propios medios.
- Inclusión de personas que perdieron sus activos productos catástrofes naturales y de salud.
- Baja articulación de una lógica de ordenamiento de atención a los visitantes
- Hoteleros que requieren fortalecer sus capacidades.
- Grandes Hoteles en los que se asume bajo interés por la población local.
- No hay antecedentes en la zona sobre empresas socialmente responsables.
- Coordinación institucional para provocar casos de éxito a través de proveedores de servicios turísticos que ofrece FONATUR.
- Donaciones directas de los extranjeros a las personas que observan en condición de pobreza
- Organización para tener un producto insignia.
- La importancia de recuperar espacios públicos para exhibición y venta de productos regionales.

AREAS DE OPORTUNIDAD EN LITIBU, MUNICIPIO DE BAHIA DE BANDERAS, NAYARIT

OPORTUNIDADES

- El turismo en Bahía de Banderas es un sector estratégico y con gran potencial de desarrollo y en crecimiento con actividades naturales como el avistamiento de ballenas, buceo, pesca deportiva, esnorquel, regatas, vela y surf además de que las islas Marietas.
- El corredor turístico de la Riviera Nayarit, cuenta con la mayor tasa de crecimiento del sector turístico.
- Segundo lugar a nivel nacional en oferta de hoteles de lujo.
- Impulso a pequeñas y medianas empresas para la creación de negocios con apoyo en la capacitación a una Cultura de Emprendimiento a la sociedad,
- Facilitar financiamiento a las pequeñas y medianas empresas para su apertura y equipamiento, impulsar la creación y consolidación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas además de fomentar la equidad de género.
- Mujeres empresarias con expresiones de apoyo para vincular un ganar ganar
- Expresiones de funcionarios de Desarrollo Económico del Municipio de ofrecer vínculo a otros proyectos de apoyo como INADEM

RETOS

- Profundizar en el análisis de las poblaciones cercanas a Litibú

XXXII. RESULTADOS OBTENIDOS DE LA ETAPA DE PLANEACION Y ESTRATEGIA A SEGUIR

Se consiguió identificar áreas de oportunidad para el desarrollo económico en los sitios (CIP Cancún, Quintana Roo; CIP Loreto, Baja California Sur; y, PTI Litibú, Nayarit) integrando

aliados(as) estratégicos(as) en una estrategia a seguir para las mujeres emprendedoras preferentemente en el sector turismo tomando en cuenta el potencial de cada uno de los sitios.

A partir de la visión de las oportunidades identificadas para el desarrollo económico para las mujeres fue diferenciado y apunta a conectar la oferta con la demanda para facilitar el acceso a mercados más competitivos y manteniendo estándares de calidad.

En la estrategia se cuidó alinear a los objetivos del PND-2013-2018

- Promover la certificación de competencias para fortalecer la empleabilidad de las mujeres como fue el caso de Cancún, Quintana Roo.
- En el caso de Cancún:
 - Se hizo una vinculación directa con aquellas mujeres que están en proceso de certificación para ofrecer servicios de Terapia Física en el área de turismo de Salud y Bienestar
 - Se trata de un servicio de alta demanda por parte de las personas que visitan el lugar y en crecimiento en los departamentos habitacionales residenciales.
 - Se encontró como una oportunidad de contratación tercerizada por parte de los hoteles
- En el caso de Loreto:
 - Se identificó como una zona con un crecimiento de visitantes nacionales e internacionales.
 - Se identificó la demanda de artesanías así como grupos que se organizan para venta de estos productos.
 - Los productos orgánicos a pesar de no tener certificación tienen una alta demanda principalmente por extranjeros.
 - Los alimentos típicos como dulces artesanales y tortillas de harina hechas a mano tienen una venta significativa y existen mujeres dedicadas a su elaboración.
- En el caso de Litibú, Municipio de Bahía de Banderas
 - Existe un gran número de mujeres que han recibido asistencia técnica pero la calidad de sus productos no cubre los estándares de calidad requeridos.
 - El miércoles 5 de octubre de 2016 se identificaron mayores elementos para que los emprendimientos sean los más adecuados para lograr el objetivo planteado para el curso-taller.

ETAPA DE PREPARACIÓN

XXXIII. Propuesta de trabajo personalizado

La preparación de los curso-taller se hizo a partir de una carta descriptiva, la cual consta de la distribución del contenido, tiempos, actividades y dinámicas, en cada una de las plazas donde se impartió el curso; Cancún, Loreto y Litibú. Para elaboración de esta, se tuvo en cuenta la población a la que está dirigida, el lugar de capacitación y la cantidad de mujeres.

33.1 Propuesta Cancún.

Los contenidos personalizados para el curso-taller en Cancún para la búsqueda de casos de éxito, se asociaron a la oportunidad de encontrar espacios de trabajo dignos en el área de salud y belleza, principalmente terapeutas físicos. Se busca el caso de éxito a través del encuentro de oportunidades.

CARTA DESCRIPTIVA CURSO: Curso-taller Mujeres Emprendedoras 2016 en Cancún

NOMBRE DEL CURSO: Emprendimiento para mujeres en área de belleza y salud.

OBJETIVO GENERAL: Al finalizar el curso, la participante será capaz de incrementar su potencial para el desarrollo de un emprendimiento y desarrollo humano.

DIRIGIDO A: Mujeres emprendedoras en el ámbito de la cultura de salud y belleza.

DURACIÓN: 20 horas

LUGAR: Cancún, Quintana Roo.

TEMARIO

1. **Emprendimiento**
 - 1.1 ¿Qué es ser emprendedor y emprendedora?
 - 1.2 Habilidades emprendedoras
2. **Empoderamiento**
 - 2.1 Empoderamiento de la mujer.
 - 2.2 La importancia de la planificación
3. **Perfil de negocio**
 - 3.1 Productos y servicios
 - 3.1.1 Contabilidad
 - 3.2 El arte de las ventas
 - 3.2.1 Innovación
 - 3.3 Control de calidad
 - 3.4 Procedimiento y normatividad básica para iniciar un negocio.
4. **Desarrollo Humano**
 - 4.1 Auto reconocimiento
 - 4.2 Comunicación
 - 4.2.1 Herramientas para mejorar la comunicación
 - 4.3. Liderazgo
5. **Oportunidades y desarrollo**
 - 5.1 Importancia del sector turismo
 - 5.2 PND 2013-2018
 - 5.3 Derechos Humanos
 - 5.3.1 Accesibilidad y sensibilización en las mujeres.
 - 5.4 FONATUR
 - 5.4.1 Mujeres emprendedoras

33.2 Convocatoria Cancún, Quintana Roo

- La mayoría de las mujeres fueron convocadas gracias a la gestión realizada por el Instituto de Capacitación para el Trabajo del Estado de Quintana Roo (ICATQR) sede en Cancún.
- Se sumaron posteriormente mujeres invitadas por las participantes que asistieron desde el primer día.
- Se presenta el listado de mujeres registradas para el curso-taller en la siguiente tabla:

NOMBRE
Alina Coria
Elizabeth Morín Díaz
Elsy Gabriela Cruz Salazar
Gabriela Isabel Kinil Coba
Karina Cavich Conche
María de los Ángeles Hernández Jiménez
María Lusa García Galicia
Mariana Zamora Montes De Oca
Mariana Gómez Jiménez
Martha Islas Lozada
Miriam Roxaba Rojas Villanueva
Neli Colín Abundez
Patricia Tlelo Tlaxcaltecatl
Rachel Almaraz Hernández
Rosalba Campos Chávez
Rosario Pérez Barahona
Sandra Martín Sánchez
Verónica Cruz Zapata
Irania Cortazar Escobar
Elizabeth Cupul Polanco
Rosa Marina Díaz Villegas
María Isabel Marmolejo Anda
Rosa María Ramos Martínez
Gabriela Salazar
Carmen Salmerón Jiménez
Blanca Tzitzihua Lara
Elena Isabel Reyes Pinzón

33.3 Revisión de criterios de elegibilidad Cancún, Quintana Roo

Los criterios de elegibilidad en Cancún, Quintana Roo incluyeron mujeres sin restricción de edad ni condición, con deseos de iniciar un emprendimiento o mejorar alguno que se encuentre en marcha. Los criterios fueron inclusivos y orientados a actividades relacionadas al sector turismo. Se dirigió el trabajo de identificación de mujeres tomando en cuenta la información recogida con un aliado estratégico que expresó que las actividades que no son desempeñadas por el personal contratado y son tercerizadas incluye personas dedicadas a la terapia física y la salud.

El perfil de las mujeres que fueron convocadas en Cancún, Quintana Roo incluye: mujeres jóvenes menores de 30 años, adultas y de tercera edad. Se declararon como mujeres solteras, casadas y jefas de hogar. En materia de inclusión y accesibilidad, se sumaron mujeres con ascendencia

indígena de la cultura maya y a quienes se les dificultaba integrarse y expresar sus opiniones durante el curso-taller.

33.4 Propuesta Loreto

Los contenidos personalizados para el curso-taller en Loreto para la búsqueda de casos de éxito, se asociaron a la oportunidad de encontrar espacios de trabajo dignos en el ámbito de las artesanías. Se busca el caso de éxito a través del encuentro de oportunidades.

CARTA DESCRIPTIVA CURSO: Curso-taller Mujeres Emprendedoras 2016 en Loreto

NOMBRE DEL CURSO: Emprendimiento para mujeres en área de artesanías.

OBJETIVO GENERAL: Al finalizar el curso, la participante será capaz de incrementar su potencial para el desarrollo de un emprendimiento y desarrollo humano.

DIRIGIDO A: Mujeres emprendedoras en el ámbito de las artesanías.

DURACIÓN: 20 horas

LUGAR: Loreto, Baja California Sur.

TEMARIO

- 1. Emprendimiento**
 - 1.1 ¿Qué es ser emprendedor y emprendedora?**
 - 1.2 Habilidades emprendedoras**
- 2. Empoderamiento**
 - 2.1 Empoderamiento de la mujer.**
 - 2.2 La importancia de la planificación**
- 3. Perfil de negocio**
 - 3.1 Productos y servicios**
 - 3.1.1 Contabilidad**
 - 3.2 El arte de las ventas**
 - 3.2.1 Innovación**
 - 3.3 Control de calidad**
 - 3.4 Procedimiento y normatividad básica para iniciar un negocio.**
- 4. Desarrollo Humano**
 - 4.1 Auto reconocimiento**
 - 4.2 Comunicación**
 - 4.2.1 Herramientas para mejorar la comunicación**
 - 4.3. Liderazgo**
- 5. Oportunidades y desarrollo**
 - 5.1 Importancia del sector turismo**
 - 5.2 PND 2013-2018**
 - 5.3 Derechos Humanos**
 - 5.3.1 Accesibilidad y sensibilización en las mujeres.**
 - 5.4 FONATUR**
 - 5.4.1 Mujeres emprendedoras**

33.5 Convocatoria Loreto, Baja California

- El desarrollo del curso taller logró el interés de 35 mujeres gracias al apoyo de la Lic. Martina Ramírez Jiménez, Directora de Turismo del Municipio de Loreto quien proporcionó el teléfono de la señora Alma Rivas Higuera artesana loreтана que sirvió de contacto para incluir a mujeres que tienen el mismo oficio.
- Las mujeres incorporadas de San Javier fueron incorporadas tras la visita sugerida por el Delegado Regional de FONATUR.
- El grupo de mujeres sobrevivientes de cáncer promovido a través de María Elena Posadas, fundadora de Oncoloreto decidió al final no incorporarse debido a que emocionalmente, aún no logran integrarse sus actividades cotidianas. La señora Posadas contactó también a las Mujeres del Golfo asociación dedicada a capturar peces de acuario para su venta en Estados Unidos y quienes quedaron en bancarrota debido al huracán Newton.
- Se presenta el listado de mujeres registradas para el curso-taller en la siguiente tabla:

NOMBRE

Alma Rivas
Ana Karen Benítez Fernández
Lucía Davis Castro
Evelia Fernández Baeza
Francisca Fuerte Domínguez
Paula Damasso Fuerte Domínguez
Ramona Pérpuli Fuerte
Alina Monroy
Raquel Murillo Talamantes
Bethsaida Rivas Olay
Magali Solaya Garduzo
Carolina Vargas Fuerte
Elena Posadas
Edna Osuna Murillo
Luz María Murillo
Graciela Castro Osuna
Graciela Davis Romero
Adriana Fuerte Chávez
Martina Olay Davis
Silvia Cervantes
Patsy Celis Cervantes
Claudia Talamantes Romero
Luana Martínez Martínez
Vanessa Martínez Martínez
Karina Reyes Murillo
Ana Paola Arámbula Muñuzuri
Luz Del Carmen Vingochea
María Nájera
Lucero Arreola

33.6 Revisión de criterios de elegibilidad

Los criterios de elegibilidad en Loreto, Baja California Sur incluyeron mujeres sin restricción de edad ni condición, con deseos de iniciar un emprendimiento o mejorar alguno que se encuentre en marcha. Los criterios fueron inclusivos y orientados a actividades relacionadas al sector turismo. Se dirigió el trabajo de identificación de mujeres tomando en cuenta la información recogida con un aliado estratégico que expresó que las actividades y áreas donde pueden trabajar las mujeres son limitadas.

El perfil de las mujeres que fueron convocadas en Loreto, Baja California incluye: mujeres jóvenes menores de 30 años, adultas y de tercera edad. Se declararon como mujeres solteras, casadas y jefas de hogar. En materia de inclusión y accesibilidad, se sumaron mujeres analfabetas y con síndrome de Down.

33.7 Propuesta Litibú, Bahía de Banderas

Los contenidos personalizados para el curso-taller en Bahía de Banderas para la búsqueda de casos de éxito, se asociaron a la oportunidad de encontrar espacios de trabajo digno y creación de ideas de negocio viables, principalmente dentro del área turística. Se busca el caso de éxito a través del encuentro de oportunidades.

CARTA DESCRIPTIVA CURSO: Curso-taller Mujeres Emprendedoras 2016 en Bahía de Banderas

NOMBRE DEL CURSO: Emprendimiento para mujeres capacitadas en manualidades para el turismo.

OBJETIVO GENERAL: Al finalizar el curso, la participante será capaz de incrementar su potencial para el desarrollo de un emprendimiento y desarrollo humano.

DIRIGIDO A: Mujeres emprendedoras en el ámbito de las manualidades o cualquier idea de emprendimiento.

DURACIÓN: 20 horas

LUGAR: Litibú, Bahía de Banderas, Nayarit.

TEMARIO

1. Emprendimiento

1.1 ¿Qué es ser emprendedor y emprendedora?

1.2 Habilidades emprendedoras

2. Empoderamiento

2.1 Empoderamiento de la mujer.

2.2 La importancia de la planificación

3. Perfil de negocio

3.1 Productos y servicios

3.1.1 Contabilidad

3.2 El arte de las ventas

3.2.1 Innovación

3.3 Control de calidad

3.4 Procedimiento y normatividad básica para iniciar un negocio.

- 4. Desarrollo Humano**
 - 4.1 Auto reconocimiento**
 - 4.2 Comunicación**
 - 4.2. 1 Herramientas para mejorar la comunicación**
 - 4.3. Liderazgo**
- 5. Oportunidades y desarrollo**
 - 5.1 Importancia del sector turismo**
 - 5.2 PND 2013-2018**
 - 5.3 Derechos Humanos**
 - 5.3.1 Accesibilidad y sensibilización en las mujeres.**
 - 5.4 FONATUR**
 - 5.4.1 Mujeres emprendedoras**

33.8 Convocatoria Loreto, Baja California

- Se realizó una primera visita de exploración al municipio de Bahía de Banderas con el objetivo de reunir a las mujeres que expresaron interés en asistir al curso-taller mujeres emprendedoras. Por recomendación del equipo de la Delegación de FONATUR, se dirigió la búsqueda hacia Nuevo Vallarta, se indicó que Litibú es una zona en la que se encuentran ubicados los hoteles y la participación de la población de Higuera Blanca y de Punta de Mita, es baja.
- El desarrollo del curso-taller logró convocar 30 mujeres a través de la Lic. Claudia Díaz identificada como aliada estratégica y quien llevó a cabo el vínculo con mujeres interesadas en mejorar sus ingresos y se acudió el miércoles 5 de octubre, a una reunión en la que se demandó la conformación de 2 grupos ya que el interés de las mujeres superaba las 45 personas.
- Antes de llevar a cabo el curso, se llamó por teléfono a las mujeres confirmadas para asegurar los materiales.
- El día previo a la capacitación se acudió a Jarretaderas y San Vicente para confirmar nuevamente la asistencia.
- Se sumaron al taller 2 mujeres invitadas por mujeres inscritas que compartieron con sus amistades su satisfacción sobre el curso y solicitaron ser aceptadas.
- Se presenta el listado de mujeres registradas para el curso-taller en la siguiente tabla:

NOMBRE
Alicia Valencia
Aurora Ayala
Armida Becerra
Elizabeth Jiménez
Elizabeth García
Erika Cruz Félix
Esther Martínez
Gloria Molina Vélez

NOMBRE
Guadalupe Cuenca Molina
Guadalupe Michel Oxté
Harleth Ábrego
Irma Encarnación
Isabel Pérez Morán
Jaqueline Nava
Karla Valle Cervantes
Magali Hernández
Margarita Jiménez
María Cuenca Molina
María Cristina Morán (asistió con su hijo)
María Peña
Mireyda Ramírez
Norberta González García (asistió su esposo en su representación)
Norma Lidia Ángeles Hernández (acompañada de su esposo)
Rocío Ornelas
Rosalba Sánchez Rivera
Teresa Marcelino
Verónica Urias
Violeta García Durán
Yazmín Guadalupe Jiménez
Yolanda Cuenca Molina

33.9 Revisión de criterios de elegibilidad

Los criterios de elegibilidad incluyeron mujeres de Bahía de Banderas, Nayarit sin restricción de edad ni condición, con deseos de iniciar un emprendimiento o mejorar alguno que se encuentre en marcha. Los criterios fueron inclusivos y orientados a actividades relacionadas al sector turismo. Se dirigió el trabajo de identificación de mujeres tomando en cuenta la información recogida con la alianza estratégica establecida con la Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas.

El perfil de las mujeres de Bahía de Banderas, Nayarit que fueron convocadas constó de mujeres adultas. Se declararon como mujeres solteras, casadas y jefas de hogar. En materia de inclusión y accesibilidad, se sumaron mujeres con dificultades para leer y escribir, lo cual generaba falta de autoconfianza, que a su vez, complicaba la integración y expresión de sus opiniones durante el curso-taller.

ETAPA DE EJECUCIÓN

La etapa de ejecución constó de los siguientes elementos los cuales se utilizaron como apoyo de herramientas de aprendizaje que fueron aplicadas durante los curso-taller. A las mujeres se les entregaron materiales organizados en una carpeta con contenidos específicos del manual del participante. Asimismo, se les entregó un planificador como herramienta primordial para la distribución de su tiempo.

33.10 Manual del Participante

ÍNDICE

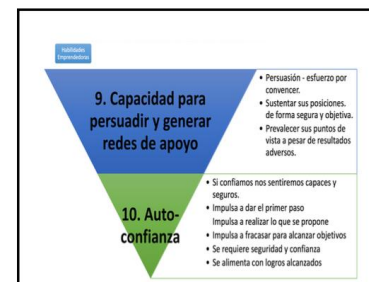
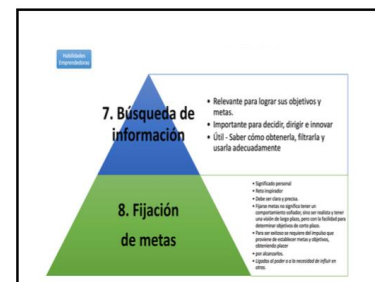
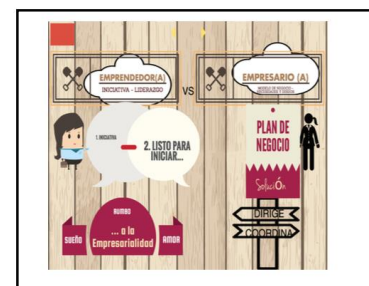
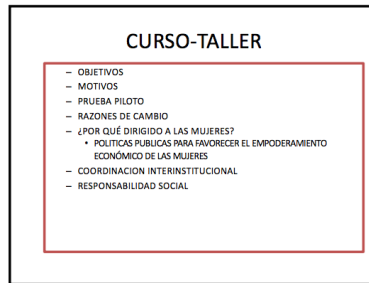
1. Objetivo General
2. Introducción
3. Contenido temático:

TEMARIO

6. Emprendimiento
 - 6.1 ¿Qué es ser emprendedor y emprendedora?
 - 6.2 Habilidades emprendedoras
7. Empoderamiento
 - 7.1 Empoderamiento de la mujer.
 - 7.2 La importancia de la planificación
8. Perfil de negocio
 - 8.1 Productos y servicios
 - 3.1.1 Contabilidad
 - 8.2 El arte de las ventas
 - 3.2.1 Innovación
 - 8.3 Control de calidad
 - 3.4 Procedimiento y normatividad básica para iniciar un negocio.
9. Desarrollo Humano
 - 9.1 Auto reconocimiento
 - 9.2 Comunicación
 - 4.2. 1 Herramientas para mejorar la comunicación
 - 4.3. Liderazgo
10. Oportunidades y desarrollo
 - 10.1 Importancia del sector turismo
 - 10.2 PND 2013-2018
 - 10.3 Derechos Humanos
 - 4.3.1 Accesibilidad y sensibilización en las mujeres.
 - 10.4 FONATUR
 - Mujeres emprendedoras
11. Fuentes de información

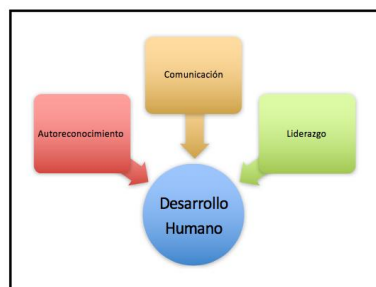
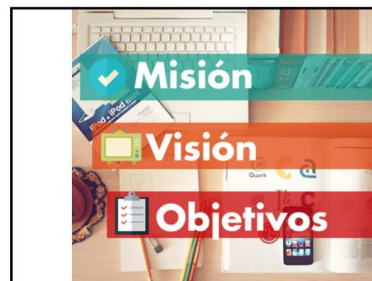
33.11 Powerpoint

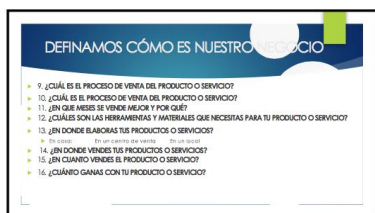
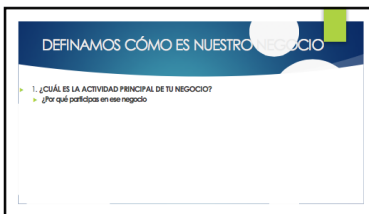
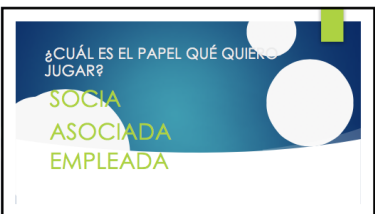
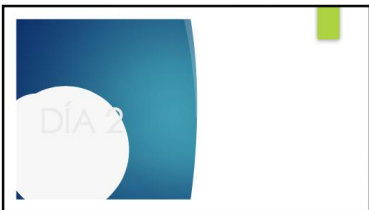
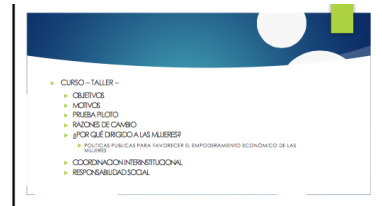
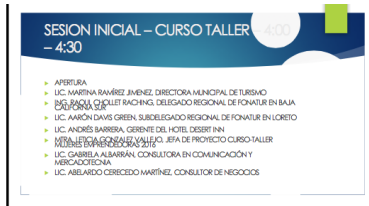
Otra herramienta utilizada durante el curso, fueron diapositivas en PowerPoint, las cuales fueron únicamente usadas como referencias a los temas a ser tratados en el curso-taller, ya que la mejor metodología para llevar a cabo el curso fue mediante aprendizajes significativos a través de dinámicas y materiales como papelógrafos-rotafolios, hojas de colores, papel de china, popotes, entre otros. Con lo cual se reforzaron los conceptos teóricos.

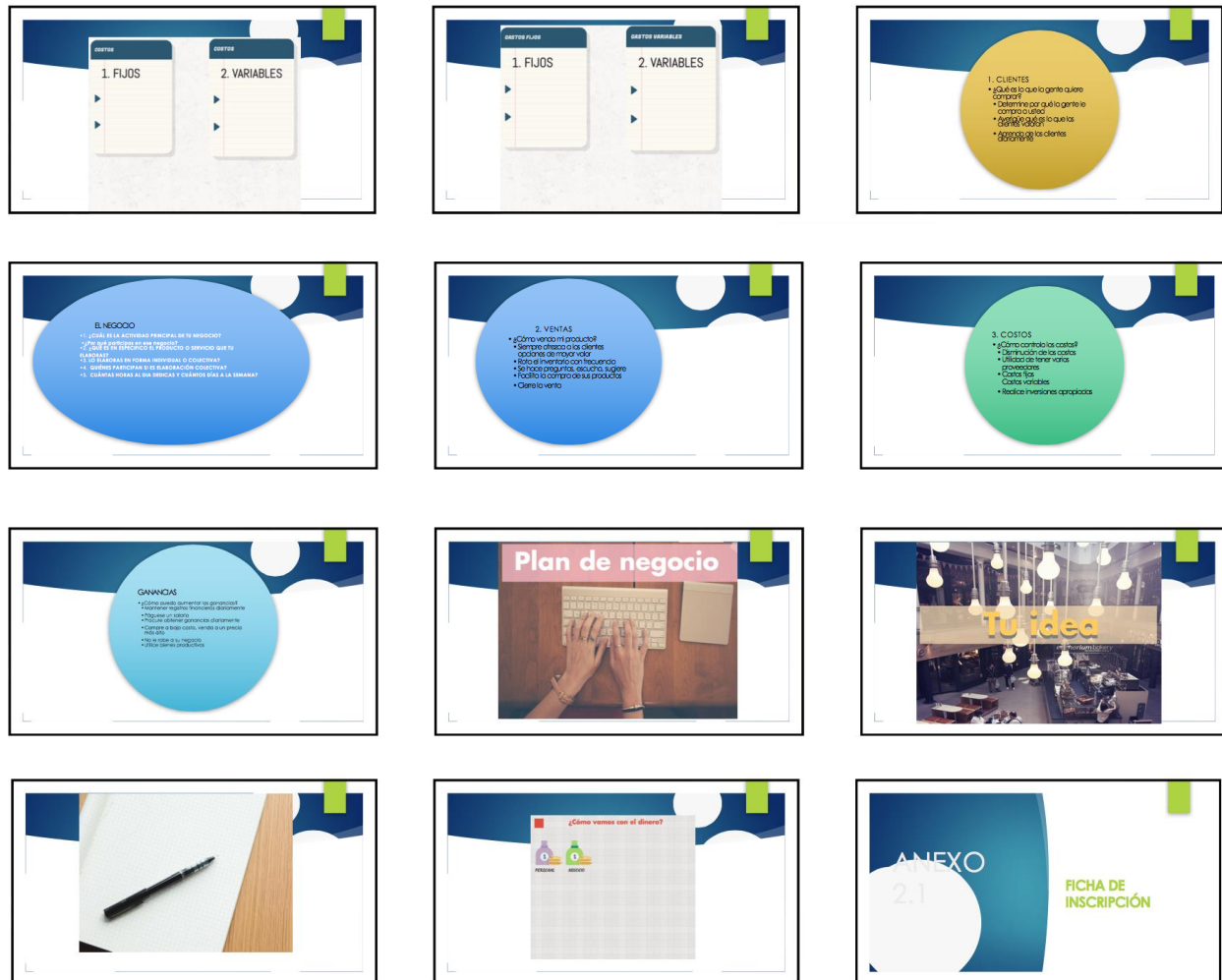




- DEFINAMOS CÓMO ES NUESTRO NEGOCIO**
- 9. ¿CUÁL ES EL PROCESO DE VENTA DEL PRODUCTO O SERVICIO?
 - 10. ¿CUÁL ES EL PROCESO DE VENTA DEL PRODUCTO O SERVICIO?
 - 11. ¿EN QUE MESES SE VENDE MEJOR Y POR QUÉ?
 - 12. ¿CUÁLES SON LAS HERRAMIENTAS Y MATERIALES QUE NECESITAS PARA TU PRODUCTO O SERVICIO?
 - 13. ¿EN DONDE ELABORAS TUS PRODUCTOS O SERVICIOS?
 - 14. ¿EN DONDE VENDES TUS PRODUCTOS O SERVICIOS?
 - 15. ¿EN CUANTO VENDES EL PRODUCTO O SERVICIO?
 - 16. ¿CUÁNTO GANAS CON TU PRODUCTO O SERVICIO?







33.12 Desarrollo de aprendizajes

Para la ejecución del curso fue primordial la colaboración y compromiso de aliados estratégicos, cuya gestión fue básica para llegar al público objetivo del curso-taller.

Herramienta		Objetivo
Evaluación	sobre conocimientos previos	Identificación de los conocimientos previos de las personas participantes acerca del contenido del curso-taller.
Doña reportando	Curiosa para noticiero Teleneta	Prueba las habilidades de comunicación de las personas para entrevistar a otra participante del curso-taller a través de la entrevista para presentarla al grupo y sirve principalmente para iniciar lazos de confianza.

Herramienta	Objetivo
Planificador de Agenda – Hoja de aprendizaje	Herramienta proporcionada para aprender a planificar. Parte de las actividades que se realizan en el día a día y concientizar a las mujeres de la distribución de su tiempo y principalmente, la importancia de abrir espacios para su emprendimiento en función de las metas que ellas mismas determinan.
Mi Diario – Reflexión de 1 minuto – Aprendizaje significativo	Anotar a modo de reflexión lo más significativo y relevante al final de cada día del curso que sirve para validar los contenidos prediseñados para el proceso de aprendizaje.
Memorama de habilidades – dinámica de reforzamiento.	Facilitar el aprendizaje de habilidades para la comunicación asertiva utilizada para reforzar conceptos
Lista de cotejo – evaluación del proceso de aprendizaje	Apreciar el nivel de aprendizaje de las participantes acerca de la habilidad de comunicación.
Papa caliente- Dinámica de reflexión. y/o Mapa Mental	Distinguir el potencial de la mujer mexicana con ejemplos exitosos de mujeres emprendedoras a lo largo de la historia de nuestro país para motivar a las participantes. Las mujeres encuentran cualidades propias en ellas y las motiva a mantenerse comprometidas en sus metas.
Popotes- Ejercicio de liderazgo	Experimentar a través de la creatividad los comportamientos relacionados como son: liderazgo, trabajo en equipo, solidaridad, inclusión, accesibilidad, participación, tolerancia a la frustración, resiliencia, persistencia y competitividad.
Maratón emprendedor- dinámica de recuperación de contenido.	Estimular la recuperación de los conocimientos previos acerca del contenido del curso para mantener el interés y aplicabilidad de los aprendizajes.
Ideas en papel – juego de creatividad	Asociar la importancia de la constante innovación como ventaja para impulsar un negocio, a partir de los recursos disponibles.
Mi compromiso- Creación de un plan de compromiso	Establecer compromisos y acciones planificadas que se conviertan en hábitos que determinen el logro de la idea para concretar metas y resultados.
Diapositivas	Contar con apoyo para mostrar material audiovisual para guiar con datos, información, imágenes didácticas el contenido del curso conforme a las características específicas de cada grupo.
Papelógrafos –Rotafolios – Hojas de colores	Construcción de aprendizajes sobre el contenido del curso para reforzar conceptos y aplicabilidad de los contenidos revisados.

33.13 Evidencia Fotográfica

EVIDENCIA FOTOGRAFICA CANCUN



EVIDENCIA FOTOGRAFICA CANCUN



EVIDENCIA FOTOGRAFICA CANCUN



EVIDENCIA FOTOGRAFICA CANCUN



EVIDENCIA FOTOGRAFICA CANCUN



CANCUN



EVIDENCIA FOTOGRAFICA LORETO



LORETO



LORETO



EVIDENCIA FOTOGRAFICA NAYARIT



NAYARIT



NAYARIT



NAYARIT



33.14 Horarios Cancún

Se solicitó por parte de las mujeres que el horario de capacitación fuera de 12 a 4 pm. El primer día llegaron puntuales algunas mujeres y poco a poco se fueron integrando las demás. Al inicio del curso se establecieron reglas de convivencia para poder facilitar los aprendizajes, a pesar de que una de las reglas era la puntualidad, la mayoría de las integrantes se presentaban después del horario acordado.

XXXIV. ESPACIO PARA LA CAPACITACIÓN

34.1 Ubicación física en Cancún

El ICATQR se encuentra ubicado en Avenida Chacmool entre Niños Héroes y Circuito Vial Región 221. Lugar en el que naturalmente las mujeres confluyen para recibir su capacitación técnica.

34.2 Distribución física del espacio de capacitación en Cancún

El espacio tuvo un formato de auditorio y se contó con un escenario para hacer actividades y dinámicas.

34.3 Mobiliario y Equipo en Cancún

Se instalaron banners, un proyector, computadora con bocinas, además de sillas en el auditorio. Las mesas se ubicaron en el escenario.

34.4 Temperatura del lugar en Cancún

La temperatura del lugar se fijó en 22 grados centígrados con lo cual las personas mantuvieron un estado de confort que permitió el adecuado desarrollo del curso-taller.

34.5 Coffee-Break en Cancún

Tomando en cuenta que el horario era a media mañana para el curso, se reajustó entre las 12:30 a las 16:30, por demanda de las mujeres, los alimentos y bebidas se sirvieron en cantidad y variedad suficiente para sustituir el horario de comida y garantizar el óptimo aprendizaje de los contenidos. Se confirmó que la mayoría de las mujeres llegaban a la capacitación sin comer y en ocasiones sin haber desayunado, por lo que el receso era de suma importancia para poder continuar con la ejecución del curso-taller.

XXXV. EVALUACIÓN AL CIERRE DE LA EJECUCIÓN

35.1 Evaluación por parte de las participantes

Al cierre de la capacitación, las mujeres expresaron su satisfacción por haber recibido un curso-taller, el cual les permitió comprender que no es suficiente tener una preparación, sino también reconocer su valor como mujeres, creer en ellas mismas y decidirse a emprender para asegurar su vida presente y futura durante la vejez.

35.2 Desempeño de las participantes según las facilitadoras

Se destaca de los procesos de aprendizaje del curso-taller los que por ahora nos parecen más significativos:

Evaluación Inicial sobre conocimientos previos

- En el caso de Cancún.
Las mujeres tienen la educación básica y estudian carreras técnicas; dos mujeres eran maestras del lugar. La mayoría de las mujeres no contaba con conocimientos sobre el proceso para llevar a cabo un emprendimiento. Una de las mujeres dijo que había tenido un negocio pero no había sido capaz de mantenerlo operando y otra, expresó que se había asociado con una mujer que contaba con recursos económicos y ella trabajaba en el local siendo su fortaleza tener el conocimiento sobre cultura de belleza.
- En el caso de Loreto
La mayoría de las mujeres no contaba con conocimientos sobre el proceso para llevar a cabo un emprendimiento. Sobre todo para calcular el precio justo y real de sus productos.
- En el caso de Litibú

Habilidades de comunicación – Presentación de participantes.

- La mayor parte de las participantes conocía a al menos una persona y a lo largo del curso-taller fueron inducidas a conocerse mejor y fortalecer su relación para el apoyo mutuo. Debieron entrevistar y exponer las ideas propias y de otras personas al igual que de su emprendimiento.

Habilidades para planificación.

- Se sensibilizó a las mujeres sobre el uso adecuado del tiempo a través de la adopción de una agenda que les fue proporcionada y aprendieron a utilizar durante el curso.
- Se demostró que la mayor parte de las mujeres trabajan al menos 2 jornadas diarias, iniciado el día entre las 5 y las 6 de la mañana para concluir entre las 10:00 y las 11:00 de la noche.
- Se confirmó que es necesario abrir espacios para poder llevar a cabo su emprendimiento en función de las metas que ellas mismas determinan y la mayoría de las mujeres expresaron estar de acuerdo en hacerlo.

- Se gestó el compromiso de las mujeres para encontrar espacios, para establecer un diálogo con la familia, para la redistribución de responsabilidades compartidas en el hogar y para facilitar el desarrollo de sus emprendimientos.

Capacidades de Liderazgo

- Las dinámicas mostraron que el liderazgo efectivo es aquel que aprovecha las capacidades, habilidades y destrezas de cada persona en los equipos conformados para alcanzar una meta común sin distinguir edad, sexo, ascendencia y preferencias. Se mostró que hay momentos en que distintas personas deben asumir un papel de líderes y en otro de seguidores como estrategia para lograr los resultados esperados y potenciar los emprendimientos. Se mostró también que es válido decidir ir por propia cuenta o sumar personas asociadas. En ambos casos mantener la unión y respeto entre las mujeres para lograr el éxito es indispensable.
- En el caso de Cancún:
La mayor parte de las participantes del curso-taller se comprometieron a trabajar durante 2016 y principios de 2017 para legalizar la Asociación de Terapeutas y Promotores de la Salud, ya que es cada vez más urgente para recuperar su derecho al trabajo justo y bien remunerado.
- En el caso de Loreto
La asociación tiene una persona específica que hace las veces de líder del grupo de artesanas además de otra persona que la suple cuando ella no está.
- En el caso de Litibú
El grupo fue motivado por la lideresa Alma Rivas, quien fue la cabeza del movimiento para la realización de la asociación.

Valoración de aprendizajes.

- Se encontró que a pesar de la buena participación y las dinámicas para reforzar aprendizajes, a las mujeres les cuesta mucho trabajo recordar lo aprendido en el día anterior. Se mantuvo un esfuerzo constante al iniciar las actividades diarias por revisar rápidamente los puntos clave para aplicarlo a nuevos aprendizajes.
- Se usaron dinámicas para fortalecer los aprendizajes en forma divertida. En equipo se asignaban liderazgos y fortalecían valores de solidaridad, inclusión, respeto, empatía, competitividad y comunicación.
- Se presentaron casos de mujeres exitosas principalmente mexicanas y en cada lugar, se buscaron mujeres exitosas que fueran conocidas en su localidad, en su estado o relacionadas con la actividad que realizan para sentirse identificadas.
- En el caso de Loreto
- Las mujeres expresaron un alto interés sobre los temas, especialmente los relacionados con costos e ingresos, ya que se les demostró que en ninguno de los casos, las mujeres quedan en un nivel de subsistencia al satisfacer con sus actividades económicas sus necesidades básicas diarias pero no lo ven como un negocio. En ningún caso se obtuvo un resultado que favoreciera con al menos un margen de utilidad ya que fijan precios sin considerar el pago de su jornada o de quienes les ayudan en el proceso de producción.

- Se encontró que a pesar de la buena participación y las dinámicas para reforzar aprendizajes, a las mujeres les cuesta mucho trabajo recordar lo aprendido en el día anterior. Se mantuvo un esfuerzo constante al iniciar las actividades diarias por revisar rápidamente los puntos clave para aplicarlo a nuevos aprendizajes.
- Se usaron dinámicas para este propósito, con el cual, las mujeres daban como resultado un trabajo divertido. En equipo, asignaban liderazgos y fortalecían valores de solidaridad, inclusión, respeto, empatía, competitividad y comunicación.
- Se presentaron casos de mujeres exitosas principalmente mexicanas y en cada lugar, se buscaron mujeres exitosas que fueran conocidas en su localidad, en su estado o relacionadas con la actividad que realizan para sentirse identificadas.

Adopción de Redes Sociales.

- En el caso de Cancún y Litibú
- Se encontró que la mayoría de las mujeres, tienen acceso a las redes sociales, las usan y comprenden su funcionamiento.
- Todas manifestaron gran interés en la función de las redes y su importancia para lograr el éxito de los emprendimientos así como la relevancia que tiene la presencia de las nuevas empresas en las redes sociales para lograr el éxito y penetración en el mercado. Durante y después del curso, las integrantes se han mantenido activas en la página de Facebook que se les compartió para mantener el contacto y dar seguimiento a sus emprendimientos.
- En el caso de Loreto
Las mujeres no tienen por costumbre entrar a redes sociales, únicamente dos de ellas estaban familiarizadas.
Solamente 3 personas cuentan con el apoyo de sus familiares para utilizar el Facebook y ninguna de ellas maneja el Whatsapp o utiliza el Skype.
En la sesión prevista en el curso para redes sociales, se les enseñó cómo abrir una página en Facebook paso a paso y juntas, hicieron una página para su grupo de artesanas, sumando a las mujeres de San Javier. Se les mostró la página de Red de Mujeres Emprendedoras, la cual está sirviendo para vincular a las mujeres capacitadas con la empresa capacitadora para el seguimiento de sus planes de negocio y se mostraron sorprendidas al encontrar sus fotografías con sus productos en Facebook.

Grado de Interés de desarrollar un negocio propio

- Se encontró que la mayoría de las mujeres que participaron en el grupo están interesadas y comprometidas en emprender un negocio que les proporcione un ingreso que signifique, no sólo independencia económica, sino crecimiento personal.
- En el caso de Cancún:
La asociación de terapeutas y promotores de la salud que desean formar, es un interés de la mayoría como paso indispensable para emprender en negocios formales, como terapeutas de la salud. Parte de las mujeres que desertaron, decidieron no asumir el riesgo que implica tener un negocio y otra parte, aún tiene barreras psicológicas, familiares y culturales para dar el paso.

- En el caso de Loreto

El 100% de las mujeres están dispuestas a mejorar y aperturar nuevos negocios que les proporcionen mejores ingresos, aunque las mujeres mayores y otra mujer que además es analfabeta requiere de la facilitación que se hace en su grupo de apoyo para la venta de sus productos ya que además del trabajo del hogar y de la familia que incluye niños pequeños, trabaja diariamente en casas haciendo la limpieza.

Visión sobre las capacidades emprendedoras de las mujeres

- La mayor parte de las mujeres mantienen una perspectiva de negocios rentables a futuro, sin embargo, el mayor reto de todas ellas, es que a pesar de comprender que para lograrlo deben establecer mecanismos para modificar la distribución de su tiempo, existe una barrera psicológica y cultural del rol asignado a las mujeres para atender las necesidades de todos los integrantes de la familia, de su responsabilidad no compartida en el cuidado de los hijos y el hogar. La comprensión social de que deben dedicarse a la atención de la pareja sumado a la dependencia afectiva y económica hace inviable los emprendimientos si no se cambian esas condiciones. La falta de autoestima y autoconfianza de algunas mujeres parece no pasar por la búsqueda de su propia felicidad y realización personal en el contexto personal, profesional y familiar.
- La mayor parte de las mujeres tienen una barrera que limita sus posibilidades de gestar cambios a través de la negociación, principalmente con sus seres queridos, a pesar de que sean conscientes de que algunas reciben maltrato verbal, físico y/o psicológico. Otra limitante para muchas mujeres es que su condición económica les exige al menos 2 jornadas de trabajo diario.
- El abandono a contextos adversos no es culturalmente permitido a las mujeres y optan por dedicar su vida a intentar cambios difíciles de instrumentar en su contexto familiar y únicamente llegan a establecer cambios con condiciones extremas tras el abandono de sus parejas durante la vida compartida o por haber quedado embarazadas quedando solas con esa responsabilidad y se vuelve inminente la necesidad de alimentar a sus hijos convirtiéndose en jefas de hogar.
- En el caso de Loreto
Se ubicó que gracias al reconocimiento del liderazgo de la señora Alma Rivas en el grupo de artesanas y artesanos, ellas han ido logrando espacios en Loreto.
Las mujeres cuentan con habilidades para enfrentar problemas y salir adelante por si mismas, tienen una gran creatividad aunque no todos los productos tienen calidad y los diseños no necesariamente son atractivos. Carecen de habilidades para planificar y autoconfianza por lo que los contenidos del curso-taller sirvieron para demostrar su importancia. Se observó una demanda expresa a las instituciones públicas para apoyar sus actividades y se motivó a las mujeres a mantener sus gestiones pero impulsar sus emprendimientos confiando en ellas mismas.

Comentarios Generales de las Mujeres en el Curso-Taller

- Al cierre de la capacitación, las mujeres expresaron su satisfacción por haber recibido un curso-taller, el cual les permitió comprender que no es suficiente tener una carrera técnica, sino también reconocer su valor como mujeres, creer en ellas mismas y decidirse a emprender para asegurar su vida presente y futura durante la vejez.

ETAPA DE SEGUIMIENTO

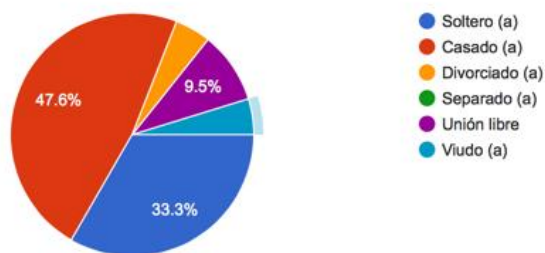
XXXVI. INFORMACIÓN PARA SEGUIMIENTO

Al finalizar el curso-taller se dio inicio a una etapa de seguimiento con el objetivo de impulsar el logro de los emprendimientos iniciados. Para estar en condición de conocer la situación de las personas que fueron invitadas y acudieron al curso-taller, se preparó una ficha de inscripción para recoger información básica. Es importante advertir que las participantes no necesariamente completaron el llenado de las fichas, bajo el temor de que se trata de información sensible y pudiera esto afectarlas en la continuidad de apoyos que reciben del gobierno federal. Se recogió en la medida de lo posible y respetando la decisión de las mujeres, la mayor información, por lo que se reconocen sesgos en la interpretación. Se hace notar que el porcentaje expresado del análisis de cada rubro está en función del número de respuestas obtenidas.

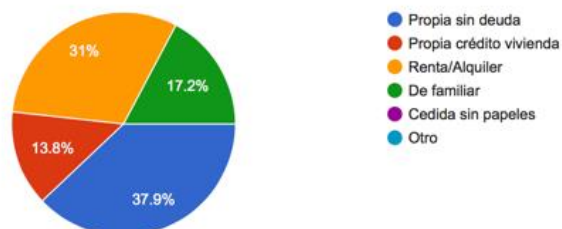
36.1 Fichas de seguimiento de las mujeres de Cancún, Loreto y Litibú.

a) Datos básicos

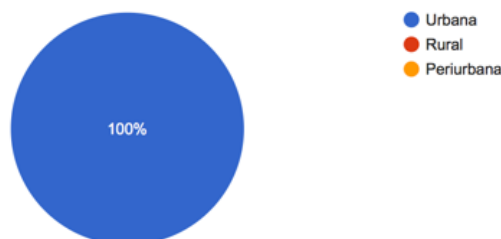
Estado civil



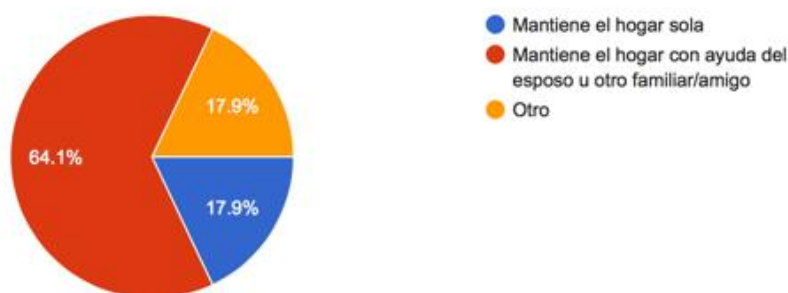
La mayor parte de las mujeres están casadas representando un 47.6%, seguidas de las que se encuentran solteras siendo un 33.3% , sólo el 4.8% reportaron estar divorciadas.

Tipo de vivienda

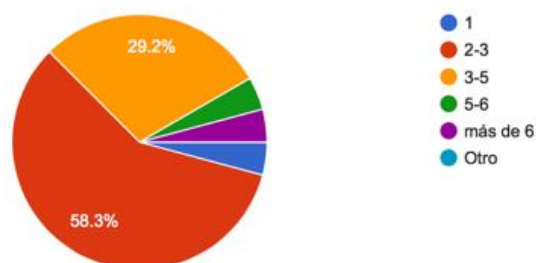
El 37.9% de las mujeres viven en una casa propia sin deuda y el 13.8% viven en una casa que será propia una vez que terminen de pagar los créditos vigentes, ambos alcanzan casi un 52%. En comparación el 31% opta rentar mientras que el 17.2% prefiere vivir en casa de un familiar.

Zona geográfica

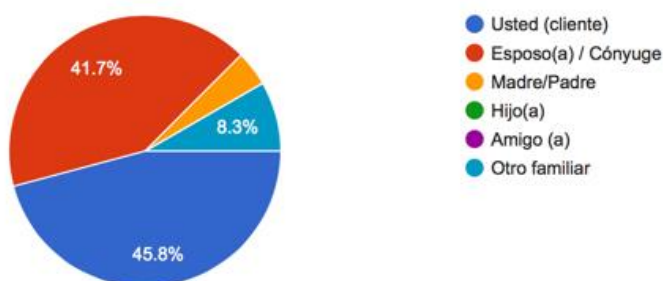
Las mujeres que asistieron al curso-taller viven en zonas urbanas y aun así la movilidad fue difícil para las mujeres por temas de transporte público limitado o inexistente, falta de recursos para pago de taxis, camiones y gasolina en el caso de Loreto, construcción de puentes y obras para mejora de caminos que no permitieron la llegada al punto de reunión.

Rol en el hogar

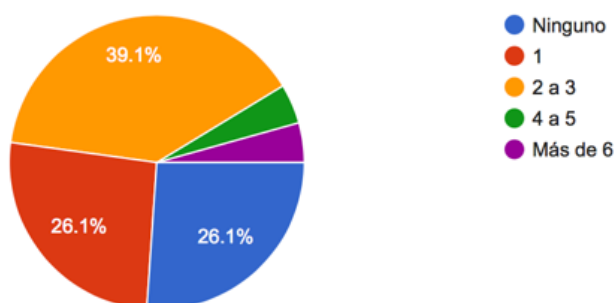
El 64.1% de las mujeres mantienen el hogar con ayuda de su pareja o algún otro familiar mientras que las demás mencionan que son jefas de hogar responsables de todos los miembros de la familia.

Número de personas que conforman el hogar

Un poco más de la mitad de las mujeres están en hogares conformados por 2 a 3 integrantes, sin embargo, el 29.2% de las mujeres viven en hogares de 3 a 5 personas. Sólo 4.2% mencionó vivir en un hogar con más de 6 personas.

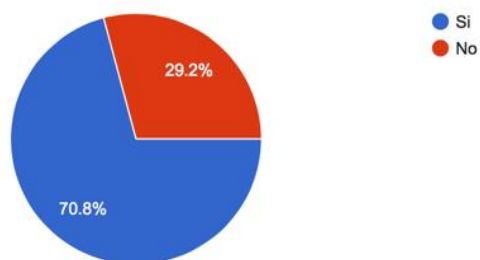
Jefa(e) de Hogar

El 45.8% de las mujeres mencionó ser el principal apoyo económico en el hogar, mientras que el 41.7% indicó que es la pareja. Sólo el 8.3% vive en un hogar en el que otra persona aporta la mayor cantidad de recursos familiares.

Número de Hijos(as)

El 39.1% de las mujeres tiene entre 2 a 3 hijos, mientras que las demás mujeres no tienen hijos o cuentan con un solo hijo(a).

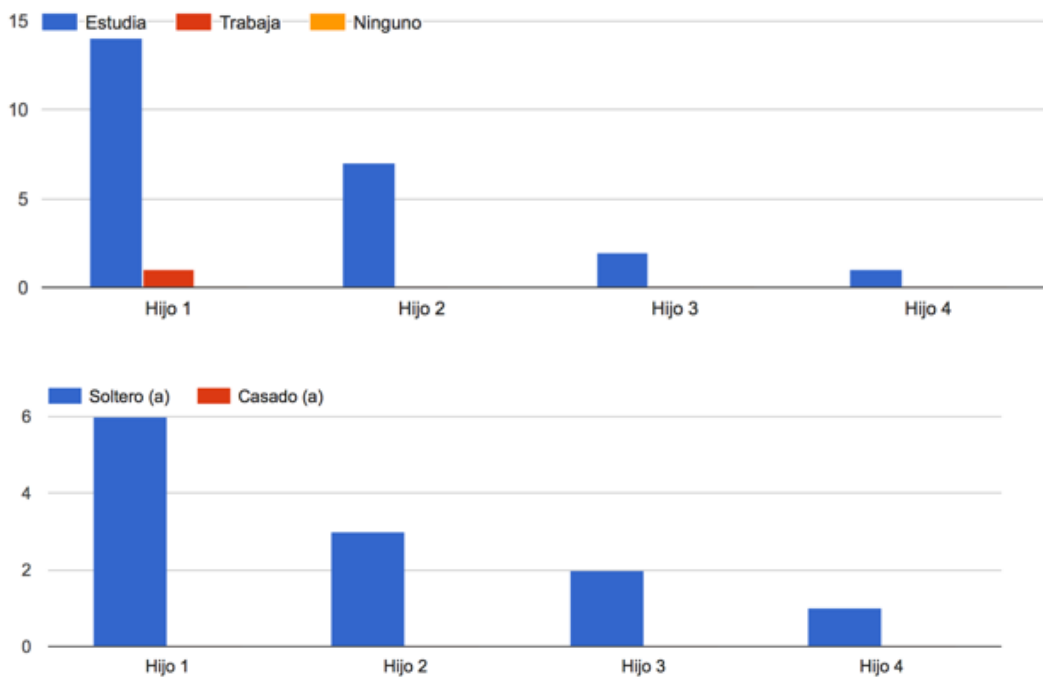
Hijos que viven en el hogar

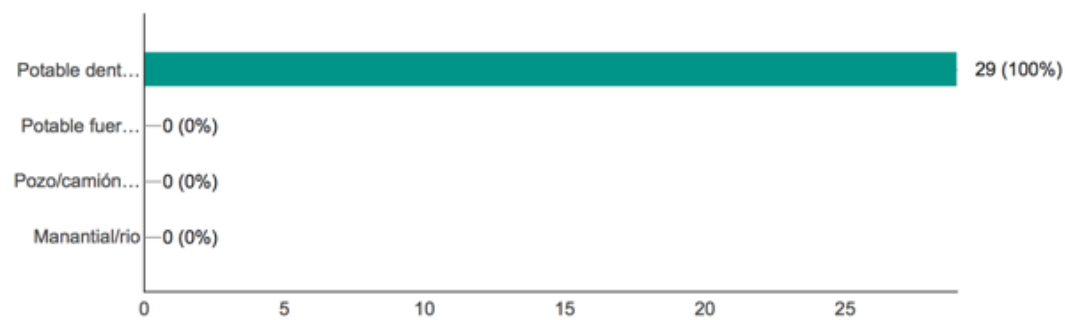
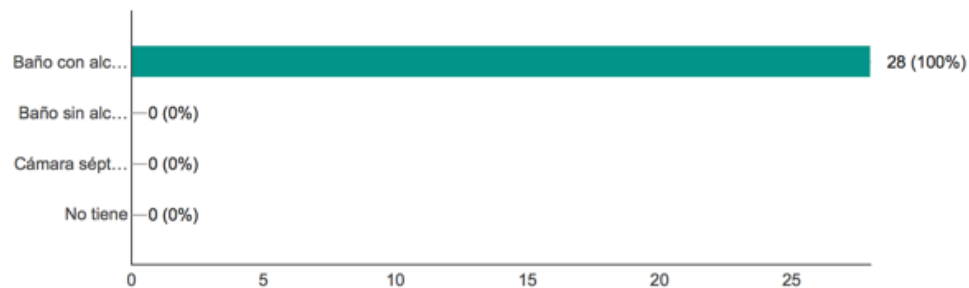
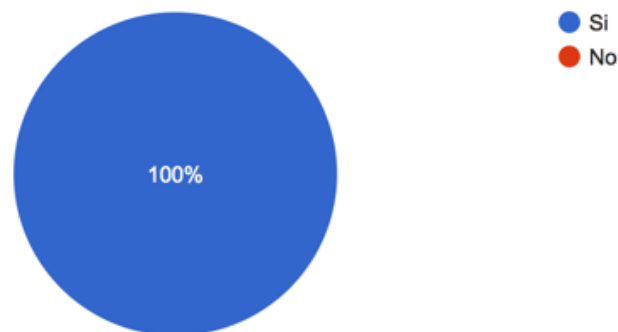


Más de la mitad de las mujeres mencionaron tener hijos viviendo con ellas.

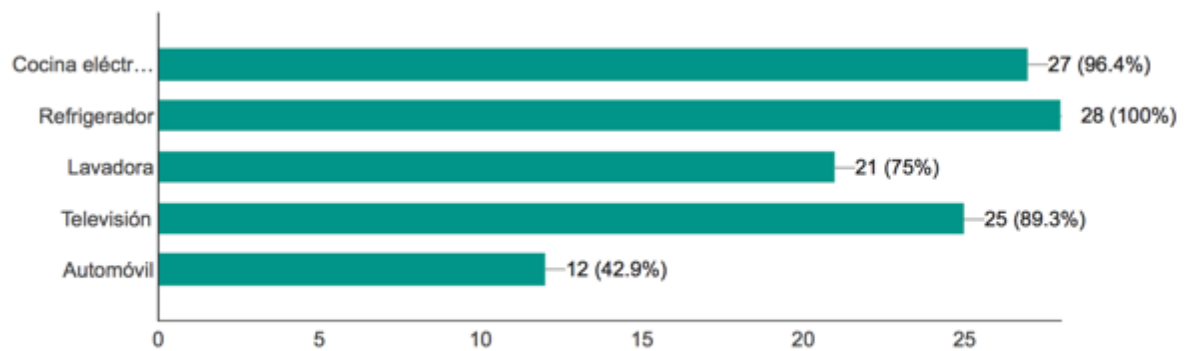
Situación de los Hijo e hijas

Se observa que los hijos aún dependen económicamente de los adultos, en algunos casos se encontró en entrevistas uno a uno que las mujeres adultas se hacen cargo de los nietos y bisnietos.



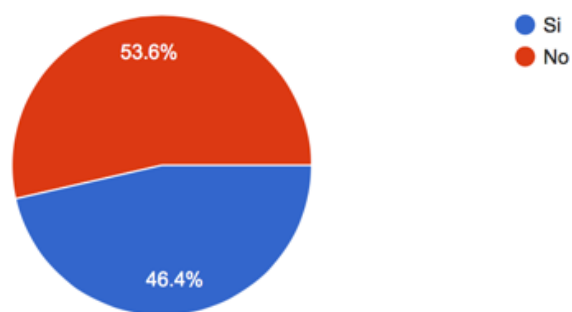
Servicios con que cuentan las viviendas (Agua)**Servicios con que cuentan las viviendas (Servicios higiénicos)****Servicios con que cuentan las viviendas (Acceso a luz eléctrica)****Enseres en el hogar y vehículos**

La mayor parte de los hogares de las mujeres cuentan con las facilidades para cocinar y refrigerar. El uso de la lavadora es solamente para un 75% de las personas que respondieron. El televisor se encuentra en más del 89% de los hogares. El automóvil es utilizado por el 42.9% aunque hay que recordar que en Loreto, es indispensable dado que no hay servicios de transporte y las personas adquieren vehículos de segunda mano traídos de Estados Unidos.



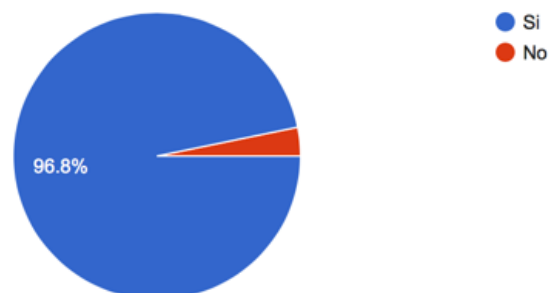
Cuenta con conexión a internet en vivienda

De las personas que contestaron la encuesta solamente el 46.4% dispone del internet en casa.



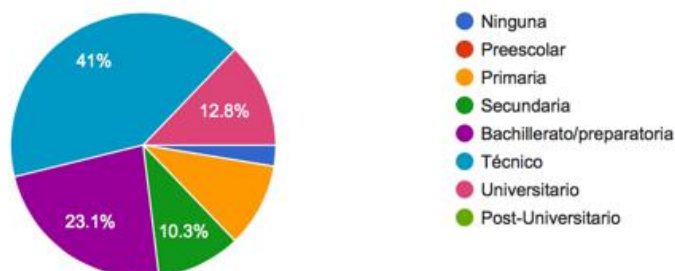
Conocimientos de lectoescritura

En el curso-taller debió darse atención personalizada a las personas que no cuentan con habilidades para leer y escribir, además de personas con alguna condición de discapacidad.



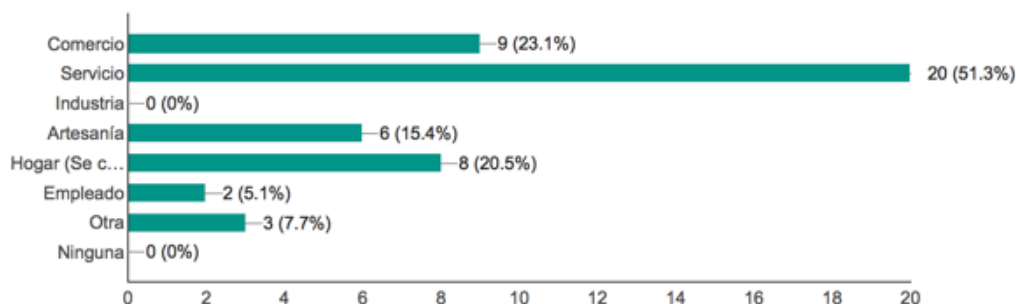
Nivel de educación

El 12.8% de mujeres cursaron al menos una licenciatura (abogadas, contadoras, psicólogas y administradoras) aunque domina con un 41%, la educación técnica siendo una alternativa para el empleo.



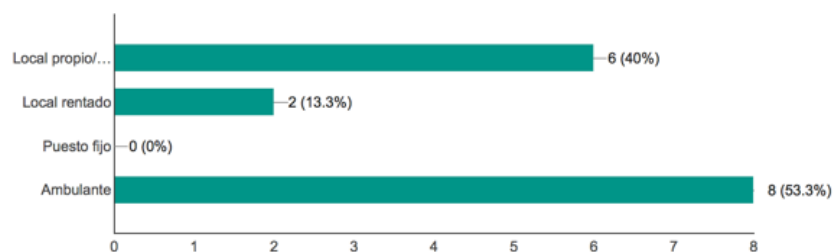
Actividad económica a la que se dedica

La razón del dominio de los servicios que alcanza un 51.3% como actividad principal, obedece a que las mujeres en Cancún trabajan en terapia física y salud, seguido del comercio con poco más del 23% y luego con más de 15% dedicadas a la artesanía. Se refleja un 20.5% de personas dedicadas exclusivamente al hogar. Se



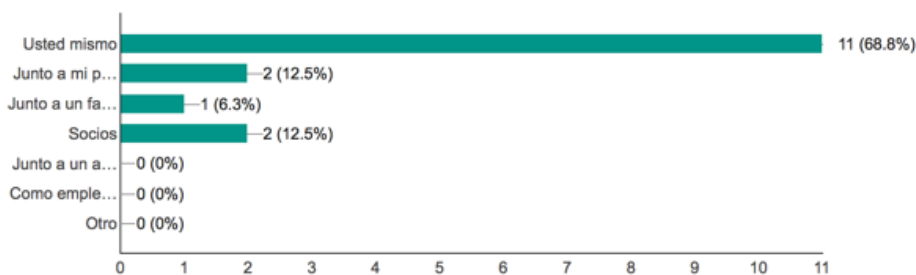
Ubicación del negocio

La mayor parte de las mujeres desarrolla actividades mediante el ambulante o puestos itinerantes. Entre quienes respondieron que tienen un local propio, lo asocian al hogar, sitio en el que indican elaboran sus productos o desarrollan servicios de terapia física.



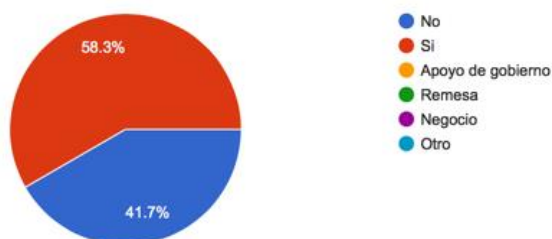
Administrador(a) del negocio

Casi el 69% de las mujeres reportó que desarrolla sus actividades económicas por ellas mismas, siendo responsables de su administración. El 12.5% lo hace junto con su pareja y el mismo porcentaje trabaja con socios(as). El resto lo hace con algún otro familiar.



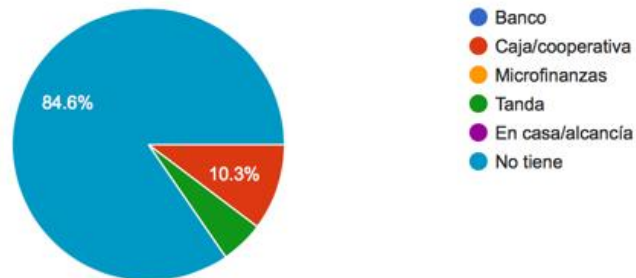
Otra actividad por la que se recibe remuneración

El ingreso de las mujeres se complementa con otras fuentes en el 58.3% de los casos.



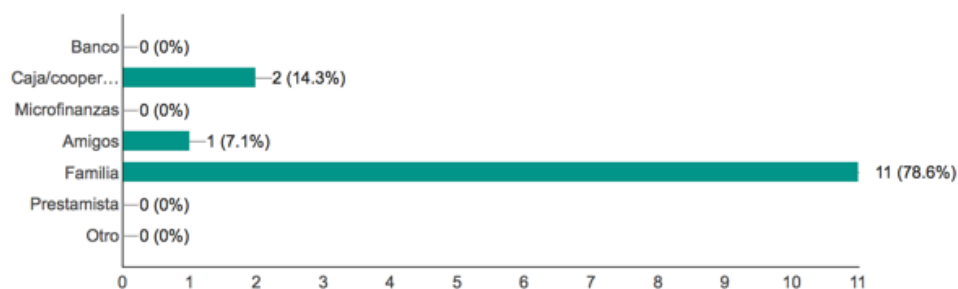
Cuenta con ahorros

La provisión mediante el ahorro para distintos objetivos no es una prioridad para las mujeres, solamente el 10.3% participa en una caja o cooperativa y otra forma de ahorro es el mecanismo tradicional de tandas.



Uso de créditos

El 78.6% de las mujeres que respondieron indicaron que en caso de requerir financiamiento para distintos fines, acuden principalmente a la familia.



Expectativas respecto a la oferta de servicios que ofrece FONATUR

Se indican a continuación las respuestas recibidas por las mujeres, aunque la mayoría no respondió.

TENER LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS Y LAS BASES PARA EMPRENDER ALGUN PATRIMONIO
SABER DE QUE MANERA PUEDO LLEVAR A CABO MIS PROYECTOS
LLEVAR A CABO LA REALIZACION DE MI PROYECTO EMPRESARIAL
NO LOS CONOZCO
PARA APRENDER COMO EMPRENDER
APRENDER COMO LLEVAR MI PEQUEÑO NEGOCIO
QUE NOS BRINDEN LA AYUDA ECONOMICA TAMBIEN PARA PODER SOBRESALIR Y LLEVAR A CABO EL PROYECTO QUE PLANEAMOS
SEGUIMIENTO A LO APRENDIDO, MAS CURSOS. MUY CONTENTA Y MUY SATISFECHA CON ESTE CURSO
QUE NOS SIGUIERAN APOYANDO CON CURSOS PARA SALIR ADELANTE
ME LEVANTO MUCHO LAS ESPERANZAS, ESPERO QUE LOS COMPAÑEROS Y YO NOS ORGANICEMOS MEJOR. QUE NOS DEN SEGUIMIENTO
ME GUSTARIA CRECER. QUE NOS DEN MAS CURSOS PARA SEGUIR APRENDIENDO

36.2 Acciones de Seguimiento

a) Antecedentes - Cancún

Dado que la mayor parte de las mujeres estuvo interesada en crear una asociación de terapeutas físicos que se llamará MANIK, se concentró el seguimiento en esta actividad. MANIK buscará la dignificación del trabajo como terapeutas de la salud y el bienestar, para tener pagos justos y la recuperación del respeto por la profesión. Esto permitirá aumentar los ingresos de las personas que se dedican a esta carrera. Todas las participantes del curso-taller, se unieron a este proyecto iniciado por la maestra Rosalba Campos. Se destacan a continuación los nombres de las personas que tras el seguimiento han mantenido este compromiso.

1. Martha Islas Lozada
2. Rosalba Campos Chávez
3. Elizabeth Marin Díaz
4. Neli Colin Abundez
5. Mariana Zamora Montes de Oca
6. Karina Cabich Canché
7. María de los Ángeles Hernández Jiménez
8. Maricruz Gómez Jiménez
9. Patricia Tleloc Tlaxcaltecatl
10. Rosario Pérez Barahona
11. Rachel Almaraz Hernández
12. Sandra Yolanda Martin Sánchez

Ficha inicial del proyecto para constituir una Asociación Civil de Terapeutas Físicos de Salud “Manik”

1. Diagnóstico inicial Cancún – Asociación Civil
 - Al inicio del curso-taller, la maestra Rosalba Campos Chávez, indicó que su idea era crear una asociación de terapeutas físicos y de salud “Manik” (Manos que curan en Maya). Las mujeres compartieron la idea y se unieron para orientar las actividades del curso-taller al análisis de la asociación.
2. Avances durante el curso-taller Cancún – Asociación Civil
 - Durante el desarrollo del curso-taller se establecieron compromisos para dar continuidad y llevar a cabo los procesos que sean necesarios para la formalización de la asociación. Se les proveyó en la página de Facebook información para profundizar en la comprensión de las necesidades para legalizarla.
3. Recomendaciones y/o sugerencias posteriores al curso-taller Cancún – Asociación Civil
 - Se hizo hincapié sobre la importancia de establecerse de manera formal como asociación para poder involucrar un número importante de personas que mantienen la misma percepción sobre el trabajo de los terapeutas.
4. Avances del proyecto de Cancún – Asociación Civil
 - Se llamó telefónicamente a las mujeres que asistieron al curso-taller y de aquellas con las que se logró conversar, indicaron que hicieron una primera reunión el 4 de noviembre y acordaron un calendario de trabajo ya que se encontró que debido a que se encuentran aún en período de clases y en exámenes finales, han retrasado el compromiso de las reuniones periódicas.
 - Se les sugirió a las mujeres, la constante reunión para la lectura y acuerdo a los artículos que componen los estatutos así como la definición de responsabilidades que serán deslindadas en cada una de ellas.
 - Se solicitó que publiquen en la página de Facebook de Red de Mujeres Emprendedoras abierta para el seguimiento del curso-taller, al menos una foto de cada reunión en la que participen.

Ficha inicial del proyecto para Pescado Frito

1. Diagnóstico inicial Cancún – Pescado Frito

Mariana Zamora Montes de Oca – 35 años. Psicóloga.

 - Además de la asociación, manifestó su interés por tener un negocio de pescados fritos. Mencionó que ha tenido experiencia vendiendo el producto, por el cual ha observado que hay interés de las personas para consumir los pescados. Sobre todo menciona que no considera que sea un negocio con la necesidad de una inversión grande para llevarse a cabo.

2. Avances durante el curso-taller Cancún – Pescado Frito
 - Se trabajó con ella en forma personalizada para determinar los costos de producción del pescado frito.
3. Recomendaciones y/o sugerencias posteriores al curso-taller – Pescado Frito
 - Se le sugirió dar como primer paso, concretar la idea para poder establecer que materiales, espacio y personal requiere para llevar a cabo su negocio.
4. Avances del proyecto de Cancún – Pescado Frito
 - Se ha intentado localizarla sin embargo, el número de contacto es del ICATQR y no personal además de que no llenó su ficha de inscripción.
 - Se intentó entrar en contacto con ella a través de las redes sociales, sin embargo, no se ha tenido respuesta.
 - Por información recibida de Elizabeth Marín, no han sabido nada de ella después del curso.

b) Antecedentes – Loreto

La organización de las mujeres comenzó en abril del 2016, por iniciativa de Alma Rivas, quien reunió a varias mujeres y hombres que se dedican a las artesanías y desean encontrar espacios para la venta de sus productos, de manera constante y dignificar su trabajo.

1. Alma Rivas
2. Evelia Fernández Baeza
3. Francisca Fuerte Domínguez
4. Paula Fuerte Domínguez
5. Ramona Perpuli Fuerte
6. Raquel Murillo Talamantes
7. Bethsaida Rivas Olay
8. Carolina Vargas Fuerte
9. Edna Ozuna Murillo
10. Luz María Murillo
11. Graciela Davis Romero
12. María Jesús Fuerte

Ficha inicial del proyecto para constituir una Asociación Civil de Artesanas y Artesanos de Loreto

“Manos Mágicas Loretanas”

1. Diagnóstico inicial Loreto – Asociación Civil
 - Las mujeres artesanas están interesadas en encontrar espacios para desarrollar su actividad artesanal y ya tienen un punto de venta que les fue provisto por la alcaldía en el Centro de Loreto, están buscando una forma de trabajo organizado.

- Las mujeres refieren que han pensado en constituirse legalmente para tener mayor fuerza de negociación, sin embargo esto no ha sido llevado a cabo.
2. Avances durante el curso-taller Loreto – Asociación Civil
 - Se apoyó durante la sesión a las mujeres para crear una página de Facebook “Manos Mágicas Loretanas”, nombre que será utilizado para crear la asociación civil.
 - Las mujeres reconocieron la importancia de distribuir de mejor forma su tiempo para estar en condición de lograr metas específicas a favor de la asociación que desean crear.
 - El mayor aprendizaje para las mujeres es que los costos de producción son mayores al precio que se fija para la venta de los productos.
 3. Recomendaciones y/o sugerencias posteriores al curso-taller – Loreto Asociación Civil
 - Se hizo hincapié sobre la importancia de establecerse de manera formal como asociación y de manera individual para poder acceder a recursos y apoyo a través de las alianzas estratégicas que se establecieron a partir del curso taller.
 4. Avances del proyecto de Loreto – Asociación Civil
 - Se ha mantenido un contacto muy cercano con las mujeres después del curso-taller.
 - Las acciones que se han implementado las mujeres tienen el objetivo de realizar una cena buffet en el Hotel Desert Inn, operado por FONATUR el día 16 de diciembre del 2016. Las mujeres expresaron al gerente del hotel su intención de solicitar en préstamo sus instalaciones y otorgar en reciprocidad publicidad del evento para el Hotel Desert Inn.
 - Posteriormente, se contactó vía telefónica a Alma Rivas, lideresa de la asociación, quien informó que el trámite para legalizar la asociación civil apenas está en proceso y de eso depende darse de alta formalmente. Alma indicó que es consciente de que este trámite es un requisito indispensable para formalizar cualquier acuerdo con el hotel.
 - Sobre los acuerdos hechos durante el curso taller, se iniciaron pláticas con el gerente del Hotel Desert Inn, para conocer los requisitos que se establecerán para exhibir y vender sus pinturas y artesanías en las instalaciones del hotel.
 - Por parte de las facilitadoras del curso-taller, se informó a FONATUR sobre los avances y logros obtenidos mediante las alianzas estratégicas que confirman la necesidad de vincular a la población organizada con promotores turísticos. FONATUR indicó que sería necesario realizar consultas internas para establecer el debido proceso.
 - Una opción que podrían utilizar las artesanas es trabajar con otra asociación civil que pueda darles su ayuda para estar en condición de realizar el evento de diciembre.
 - Otra vinculación con alianzas estratégicas positiva, que resultó de la conversación hecha por las facilitadoras del curso-taller sobre el Proyecto de Mujeres Emprendedoras 2016 al Restaurante Orlandos, para cambiar la imagen y decoración del propio restaurante que actualmente usa adornos, mantelería y accesorios Oaxaqueños y la asociación de artesanas propone cambiarlo por

artesanías hechas por manos loretanas que vinculen la relación de pueblo mágico. Se encontró que las mujeres hicieron contacto con el restaurante aunque no con una posición de asociación sino cada una en búsqueda de su mercado, situación susceptible de mejora.

Ficha inicial del proyecto para mejorar una tienda al incluir venta de Flores naturales

1. Diagnóstico inicial Loreto – Florería – flores naturales
Bethsaida Rivas Olay - Contadora
 - Bethsaida además de participar en la asociación, de manera individual administra junto a su mamá, una florería en la que además elaboran artículos de talabartería mexicana y desea trabajar con flores naturales.
2. Avances durante el curso-taller Loreto – Florería
 - Desarrollo sus habilidades de contabilidad y de estrategia de ventas.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Florería
 - Se recomendó implementar los aprendizajes adquiridos en el curso-taller, para tener control de la contabilidad de su negocio y ser más eficiente.
4. Avances del proyecto Loreto – Florería
 - Se entabló comunicación con ella y dijo estar aplicando lo aprendido en el curso-taller para poner en orden sus finanzas y ayudar a incrementar los ingresos del negocio. Por ahora se encuentra trabajando en separar el negocio que está emprendiendo de la tienda actual. Está aplicando todos los conocimientos que le fueron ofrecidos.

Ficha inicial del proyecto para mejorar una panadería artesanal.

1. Diagnóstico inicial curso-taller Loreto – Pan artesanal
Evelia Fernández Baeza
 - Evelia cuenta con una panadería heredada por su mamá, en la que se elabora pan de manera artesanal junto a su familia con quienes alterna el manejo del negocio, esto significa que van turnándose una persona(familia) por semana y el resto del mes, Evelia trabaja en su domicilio con su marido. Esto les permite mantener un ingreso constante.
 - Se detectó que la competencia que genera bodega Aurrera y la tienda Ley, perjudica su venta, ya que ofrece un producto similar a menos de la mitad del precio en que ella vende. Esto significa que no se percibe que existe una gran diferencia entre el pan elaborado con leña en forma artesanal y el pan de la competencia.

2. Avances durante el curso-taller Loreto – Pan artesanal
 - Aprendió a determinar el costo real de su producto y mejores estrategias de venta para destacar las cualidades de su producto sobre el de la competencia. Evelia vende por debajo del precio de producción y sus ganancias son mínimas respecto al número de horas que debe dedicar al negocio.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Pan artesanal
 - Mejorar sus habilidades de venta acerca de la calidad de su producto.
 - Aplicar los conocimientos del costo de producción a todos los productos que elabora para determinar cuáles son los que están generando utilidades y cuales no y en función del análisis establecer una nueva estrategia de precios y diferenciación del producto.
4. Avances del proyecto Loreto – Pan artesanal
 - Conforme al trabajo hecho con el Restaurante Orlandos durante el curso-taller, Evelia, quien también forma parte de la asociación “manos mágicas loretanas”, estableció contacto con el restaurante Orlandos, para colocar en el establecimiento el pan que ella hace de manera artesanal.

Ficha inicial del proyecto para mejorar obras pintadas a mano

1. Diagnóstico inicial curso-taller Loreto – Obras pintadas a mano
Graciela Davis.
 - Invierte demasiado tiempo y arte en su trabajo, sin tener claro el precio justo de su producto.
2. Avances durante el curso-taller Loreto – Obras pintadas a mano
 - Determinar el precio de sus artesanías para llevarlo a cabo en un comercio justo.
 - Se valoró que el trabajo artesanal es distinto a desarrollar un trabajo artístico sobre el cual tendría que incurrirse en un costo mayor por hora/persona/artista.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Obras pintadas a mano
 - Se hizo hincapié en aprender a sacar costos, ya que es la única manera de vender a precio justo su trabajo de artesana.
4. Avances del proyecto Loreto – Obras pintadas a mano
 - Graciela informa que a partir del curso-taller, quiere establecer un local propio en su casa para vender sus pinturas en piedras y hojas de acuarela además de continuar con la asociación “manos mágicas loretanas”.

Ficha inicial del proyecto para mejorar la producción y venta de dulce artesanal

1. Diagnóstico inicial curso-taller Loreto – Dulce artesanal
Luana Guadalupe Martínez Martínez. Casada
 - Luana vende dulce de papaya y de guayaba que elabora en su casa de manera artesanal en la comunidad de San Javier. Se observó que si bien el dulce es muy bueno, el envase no es atractivo a la vista.
2. Avances durante el curso-taller Loreto – Dulce artesanal
 - Durante el curso-taller se estableció que puede unirse a las mujeres artesanas de Loreto para envasar su dulce en frascos de vidrio con etiqueta elaborada a mano con pinturas de las artistas loretanas quienes accedieron a que Luana Martínez forme parte de su equipo.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Loreto – Dulce artesanal
 - Se le menciono la importancia de la imagen del producto, así como el valor agregado del mismo, por lo que debe invertir en la presentación para aumentar la venta de sus dulces.
4. Avances del proyecto Loreto – Dulce artesanal
 - Hasta el momento no se ha logrado establecer comunicación con Luana, debido a que la señal de telefonía es muy baja en San Javier. Se le pidió a Alma Rivas que contacte con ella en una de sus visitas a San Javier con motivo de las grabaciones que televisa está realizando en Loreto y San Javier, ya que alma está colaborando en apoyo a esa producción.

c) Antecedentes - Nayarit

En Nayarit los proyectos fueron diversos.

- Ficha inicial del proyecto para innovar con servicios de vinoterapia
1. Diagnóstico inicial Nayarit - Vinoterapia
Isabel Morán.
 - Isabel es Sommelier certificada y especialista en terapia física y de salud, tiene la idea de brindar el servicio de vinoterapia para spas.
 2. Avances durante el curso-taller Nayarit - Vinoterapia
 - Se determinó que los costos de sus productos deben incluir no sólo materiales sino tiempo de elaboración se trabajó también sobre la importancia del uso de un planificador para llevar a cabo sus actividades.

3. Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit - Vinoterapia
 - Se le enseñó a aprovechar y unir sus habilidades para hacer labor de venta y sacar ventaja de sus conocimientos en vinoterapia ya que el campo aún no está explotado y puede ser de gran atractivo para los turistas extranjeros.
4. Avances del proyecto Nayarit - Vinoterapia
 - Después del curso-taller se estableció comunicación, se encontró que la herramienta de planificación le fue proporcionada, le ha sido de gran utilidad para organizar sus actividades laborales y dejar espacio para su emprendimiento personal.
 - Como agenda de trabajo se fijó una lista de contactos para ofrecer los servicios a promotores turísticos, especialmente hoteles.
 - La cita en el hotel Sheraton de Nuevo Vallarta, presenta oportunidades para que a través de ella se contraten terapeutas certificados que deseen laborar en el área de spa que está próximo a abrirse. Esto le permitirá revisar la viabilidad de vender sus productos y ofrecer servicios de vinoterapia. El hotel ha solicitado comprobar que sus productos cumplen con las normas establecidas.

Ficha inicial del proyecto para iniciar un plan de negocio para establecer una frutería

1. Diagnóstico inicial Nayarit - Frutería
Guadalupe Michel Oxe.
 - Guadalupe presentó como idea de negocio abrir una frutería en la localidad de Ixtapa, Nayarit.
2. Avances durante el curso-taller Nayarit - Frutería
 - Durante el curso-taller, se revisó un plan de negocio para la frutería y se revisó paso a paso para poder ofrecer puntos de mejora dado que existen omisiones importantes en el análisis de mercado y el análisis financiero.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit - Frutería
 - Se trabajó de manera personal con ella para hacer los ajustes necesarios a su plan de negocio.
4. Avances del proyecto Nayarit - Frutería
 - A partir del curso-taller, Guadalupe hizo el firme compromiso de abrir su frutería para enero del 2017.
 - Se estableció comunicación telefónica con ella e informó que está trabajando para terminar los ajustes de su plan de negocios.
 - El plan será remitido a las facilitadoras para recibir retroalimentación.
 - En cuanto a los espacios del local que está equipando y acondicionando, se subió evidencia fotográfica del local donde abrirá la frutería en Facebook.
 - Se mantiene firme la fecha de apertura.

Ficha inicial del proyecto para elaborar rosarios y joyería

1. Diagnóstico inicial Nayarit – Rosarios y Joyería
Aurora Ayala Olivera
 - Aurora elabora rosarios y joyería hechas a mano. Sus principales vendedores son sus hijos, quienes también le ayudan en la elaboración de sus diseños.
2. Avances durante el curso-taller Nayarit – Rosarios y Joyería
 - Se observó que sus materiales son de baja calidad y de alto costo, por lo que se le brindó asesoría personalizada para enseñarle a bajar costos sin sacrificar la calidad del producto. Se le facilitó material y una clase particular para la confección de rosarios más vistosos, a menor costo, más atractivos y con técnicas sencillas de elaboración. Se le brindó asesoría en cuanto a la manufactura de cruces y cuadros hechos con semillas naturales y el significado de las mismas, que tienen como objetivo atraer abundancia, lo cual genera interés por parte de los turistas, sobre todo extranjeros.
 - Se trabajó con ella a nivel de autoconfianza y desarrollo personal, destacando sus cualidades en las labores manuales que al elaborarse a los ojos del cliente son una ventaja que ella ofrece por encima de su competencia.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit – Rosarios y Joyería
 - Bajar el costo de sus productos sin poner de lado la calidad. Así mismo, la implementación de la herramienta de organización como una forma de mejorar el rendimiento de su tiempo.
4. Avances del proyecto Nayarit – Rosarios y Joyería
 - Aurora trabaja hasta altas horas de la noche, razón por la cual se desconoce si ha avanzado con sus iniciativas.
 - Se solicitó a Guadalupe Michel Oxte apoyo para contactarla y compartir sus avances.

Ficha inicial del proyecto para iniciar una tienda de ropa para jóvenes

1. Diagnóstico inicial Nayarit – Tienda de Ropa
 - María Cristina Morán Alarcón
 - María Cristina se ha dedicado a la venta de diversos artículos de manera intermitente en distintas etapas de su vida.
2. Avances durante el curso-taller Nayarit – Tienda de Ropa
 - Se le brindaron herramientas para comprender lo que implica llevar a cabo un negocio, al hacer un estudio breve de mercado para poder validar la viabilidad de la negocio.
 - Encontró grandes ventajas en el planificador diario, donde la liberación del tiempo para el emprendimiento es de suma importancia.

- María Cristina Ideo la oportunidad de establecerse en un local para dedicarse de lleno a la venta de ropa para adolescentes.
3. Recomendaciones y/o sugerencias Nayarit – Tienda de Ropa
 - Sacar ventaja de su habilidad como vendedora para concretarlo en un local propio.
 4. Avances del proyecto Nayarit – Tienda de Ropa
 - María Cristina envió la encuesta que va a llevar a cabo, esperando la retroalimentación de la misma. Con la ejecución de la encuesta, se permitirá orientar su plan de negocio, y conocer hacia dónde va dirigida la publicidad sobre los productos que ofrecerá.

36.3 Mecanismos de Seguimiento

a) Página de Facebook Red de Mujeres Emprendedoras

Para estar en condición de hacer un seguimiento a usuarias atendidas y específicamente a las que toman la decisión de implementar sus emprendimientos, se definió como una solución tecnológica para atender dudas y ofrecer retroalimentación, la página en internet en la plataforma de Facebook RED DE MUJERES EMPRENDEDORAS. La página ha recibido “likes” de 103 personas, número que sigue creciendo conforme la página va cobrando mayor utilidad para las usuarias. Si bien se trata de una solución tecnológica útil, es importante señalar que los esfuerzos por trabajar con mujeres emprendedoras, tuvo el reto de buscar personas que trabajan principalmente, en base de pirámide, lo cual conlleva un reto mucho más importante que personas de clase media con mayor preparación y acceso a recursos para desarrollar sus emprendimientos. Esta condición significa que las mujeres no necesariamente que tienen acceso a internet, según los resultados de las fichas de usuarias, solamente el 46.4% dispone del internet en casa.

Otro mecanismo de apoyo, ha sido el uso del Whatsapp que tiene una baja utilización también ya que no es un instrumento que permita estar en línea con las mujeres ya que depende del uso del internet.

Finalmente, las facilitadoras decidieron por realizar llamadas telefónicas a todas las mujeres para poder mantener el contacto. Algunas de ellas, también tienen problemas de conectividad por este medio, como es el caso de San Javier en Loreto. Como medidas de mitigación se ha solicitado a las personas que se contactan buscar a quienes tienen problemas de comunicación para continuar el seguimiento.

Link de Red de Mujeres Emprendedoras:



ETAPA DE EVALUACIÓN

La evaluación permite reconocer la relevancia del Proyecto, la eficiencia y eficacia del proceso asociado a las diferentes personas y organizaciones que intervinieron en el Proyecto de Mujeres Emprendedoras 2016 para facilitar la sostenibilidad de los emprendimientos identificados en el curso-taller, generar observaciones que constituyen recomendaciones y lecciones aprendidas, además de mejorar la efectividad de los resultados y buscar el impacto esperado a través del empoderamiento de las mujeres. En ese sentido, se presentan en este entregable, el reporte final del curso taller que contiene precisamente las concusiones, observaciones, puntos de mejora y resultados obtenidos.

XXXVII. CONCLUSIONES FINALES

En el contexto país, se encontró que a pesar de los esfuerzos de la presente administración, que muestran grandes avances para fortalecer a las MYPYMES e impulsar nuevos emprendimientos para el autoempleo con capacitación y estímulos, no parece ser suficiente para la sostenibilidad de los emprendimientos de la población atendida por las instituciones públicas en cumplimiento del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018, debido a que, además del ámbito público, los actores privados juegan un rol importante para alcanzar las metas de desarrollo social y económico. Específicamente en el sector turismo, FONATUR cumple con su responsabilidad de llevar a cabo

la modernización de los destinos turísticos para favorecer el desarrollo económico del país, atrayendo promotores turísticos que invierten e impulsan el crecimiento, aunque, las acciones para cumplir con la visión y misión de FONATUR, parecen desdibujar la estrategia que lleve hacia el desarrollo regional en beneficio de la población local.

En el Proyecto Mujeres Emprendedoras 2016, se planteó que a través de las alianzas estratégicas que FONATUR tuviera desarrolladas, se tejería fácilmente una red que facilitaría el logro del objetivo del Proyecto, sin embargo en ninguno de los 3 lugares atendidos, pudo identificarse claramente que esta red constituyera una fortaleza institucional.

En el caso de Loreto, la alianza con el Hotel Desert Inn, se facilitó gracias a que es operado por el propio FONATUR y el gerente responsable mantuvo un alto compromiso por contribuir al logro de los resultados del Proyecto al igual que el Delegado y su equipo de trabajo, quienes fueron capaces de integrar a actores clave para vincularnos con las autoridades locales y los promotores turísticos, para luego facilitar la identificación del grupo de mujeres artesanas. En este caso, el hotel asumió el compromiso de sumarse al Proyecto bajo un concepto de responsabilidad social para favorecer el desarrollo económico de las mujeres capacitadas ya sea como proveedoras de productos y servicios y encontrar puntos de venta para sus productos. El gerente estableció con claridad que deben cumplirse requisitos legales y administrativos además de que tendrían que solicitarse aprobaciones en las oficinas centrales de FONATUR, para cumplir con el debido proceso atendiendo la transparencia del debido proceso que rige a las instituciones públicas.

En el caso de Cancún se reconoce que, a pesar de los grandes esfuerzos de la Delegación y la premura de la convocatoria, las entrevistas con promotores turísticos revelaron que no existe un posicionamiento claro sobre la relevancia de FONATUR. A pesar de esto parecía una grave limitante, con el apoyo del personal de la Delegación, se logró establecer una alianza clave con el ICATQR.

En el caso de Nayarit, si bien se lograron establecer claramente tres alianzas estratégicas que podrían ayudar a vincular los emprendimientos de las mujeres, solamente dos estaba relacionada directamente al sector turismo y no estuvieron en condición de reconocer grupos de mujeres que pudieran integrarse al curso taller. Se optó como una buena oportunidad aprovechar la alianza que tenía relación con el proyecto hogares unidos del DIF y se registraron casi 30 mujeres y hubo una demanda específica para llegar hasta 45 mujeres.

En este análisis se concluye que, cuando se asigna a una persona en la delegación de Fonatur para guiar y acompañar a la empresa al encuentro de los aliados estratégicos y se combina la buena gestión un Delegado y su equipo de trabajo, unidos a la activa participación con autoridades locales, promotores turísticos y la población objetivo que trabaja para mantener su condición de Pueblo Mágico, se facilita la consecución de casos de éxito, como se prevé ocurrirá en Loreto, Baja California Sur. A esto se suma, que la participación de las autoridades municipales comprometidas como parte integral de la red de aliados, se facilita el hallazgo de personas más adecuadas e interesadas en recibir capacitación y asegurar el mejor aprovechamiento de este Proyecto junto con la oferta de otros programas públicos, como es el caso de INADEM.

Se concluye que si bien se busca que los aliados estratégicos participen para trabajar en una cultura de responsabilidad social, éstos también esperan encontrar oportunidades de negocio como es el caso de Q-box, Quantum y SVE Desarrollo Creativo.

Se confirmó que las personas cuando reciben donativos o incentivos económicos, ya sea públicos y privados, tienen mayor dificultad para percibir la oportunidad que tienen de recibir capacitación y desarrollar y mejorar sus habilidades emprendedoras que les permitirían mejorar su desarrollo económico y personal, como se mencionó en el caso de Loreto, donde algunas personas de bajos recursos reciben dinero por parte de los turistas y en forma más notoria, en el caso de Nayarit, en el que se confirmó lo referido por la Licenciada Claudia Díaz De Sandi en la reunión bilateral del 28 de septiembre de 2016, en torno a que la población condiciona su participación a cambio de apoyos económicos o entrega de materiales. Esta situación derivó en la implementación de sesiones del curso taller en tres grupos más, adicionales al originalmente previsto.

En cuanto a la calidad de los productos que fueron presentados por las participantes, la mayoría cuenta con los mínimos requisitos de calidad para la venta al público, sin embargo hay casos en los que los artículos ni siquiera son atractivos o útiles, lo cual limita la sostenibilidad de los emprendimientos.

Específicamente, el análisis llevado a cabo sobre los costos de producción de los emprendimientos de las mujeres, en ninguno de los casos lograron demostrar que generaban márgenes de utilidad suficientes para la reinversión y pago del trabajo de las mujeres. Se concluyó que es una debilidad generalizada que las limita a fijar precios adecuados a los productos, ya que no existen conocimientos mínimos contables y financieros.

Acerca de los institutos de capacitación que fueron seleccionados como aliados estratégicos como ICATQR e ICATEN, se observó que las participantes que están formándose en una carrera técnica, no necesariamente desean auto-emplearse, sino convertirse en personal contratado por una empresa como fue en algunos casos de Cancún y Nayarit, lo cual reduce el interés de dar continuidad a sus emprendimientos.

Finalmente, se concluye que la hipótesis de trabajar a partir de una red de alianzas estratégica públicas y privadas que permita vincular la oferta de la población objetivo que será capacitada, con la demanda de productos y servicios en la localidad, facilita conseguir casos de éxito, como es el caso específico de Loreto, Baja California Sur, en el que además, se cuenta con el liderazgo positivo de una persona que conduce las acciones de las artesanas y artesanos de la localidad con un compromiso e interés genuinos de las mujeres que participaron en el curso-taller.

PRESENTACIÓN EJECUTIVA POWER POINT



EXPERIENCIAS

El curso-taller Mujeres Emprendedoras 2016 y sus facilitadoras guardan la experiencia de haber colaborado con instituciones federales como FONATUR para llevar a cabo acciones específicas establecidas en el PND 2013-2016 que tienen como objetivo elevar la calidad de vida de la población.

Si bien aun falta mucho por hacer y el camino es largo, este curso-taller es el primer paso para generar potenciales casos de éxito a los que se dará seguimiento.

CONCLUSIONES

- Esfuerzos del Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 para fortalecer MYPYMES y emprendimientos.
- Sector privado tendría que vincularse al sector público para alcanzar metas de desarrollo social y económico.
- FONATUR cumple con su responsabilidad de modernización para favorecer el desarrollo económico del país.

- Alianzas estratégicas de FONATUR para crear redes que faciliten el desarrollo del Proyecto:
 - Loreto
 - Hotel Desert Inn – Gerencia
 - Delegado FONATUR
 - Subdelegado
 - Cancún
 - Delegación
 - Posicionamiento FONATUR
 - ICATQR
 - Nayarit
 - Hogares Unidos del DIF
 - Universidad Tecnológica de Bahía de Banderas

APRENDIZAJES

- Sinergia – facilita casos de éxito.
- Alianzas estratégicas – relación ganar – ganar para oportunidad de negocio
- Población atendida.
 - Espera recibir apoyos económicos o materiales.
 - Falta de conocimientos contables financieros.
- Red de alianzas estratégicas públicas y privadas
 - vinculación de la oferta -población objetivo
 - Valor de la capacitación
 - Vinculación de la demanda de productos y servicios de la localidad.

- Mayor tiempo para la planeación de la estrategia de intervención
 - Difusión del curso para favorecer la inclusión de aliados
 - Establecimiento de los vínculos con aliados
 - Acciones afirmativas para inclusión y accesibilidad
- Metodología dinámica del taller como factor para impulsar la comprensión y aprovechamiento del contenido.
- Enfoque a compromiso y logro de emprendimientos y mayor número de horas para trabajo con intereses grupales y personalizados.

RESULTADOS OBTENIDOS

- ✓ Cursos-taller desarrollado en un ambiente inclusivo para el ejercicio efectivo de la igualdad, equidad y accesibilidad de las mujeres.
- ✓ Fortalecimiento de la mentalidad emprendedora y desarrollo de capacidades y habilidades.
- ✓ Sensibilización sobre la importancia de dar acceso a las personas con diferentes capacidades o condiciones.
- ✓ Implementación de herramienta para la planificación.
- ✓ Iniciación de ideas de negocio y alianzas para impulsarlo.

SEGUIMIENTO CANCÚN

- REUNION DE TRABAJO DEL GRUPO DE PERSONAS PARA REVISAR EL PLAN DE TRABAJO PARA EL SEGUIMIENTO. INDICARON QUE SERÁ EL 10 DE NOVIEMBRE DE 2016.

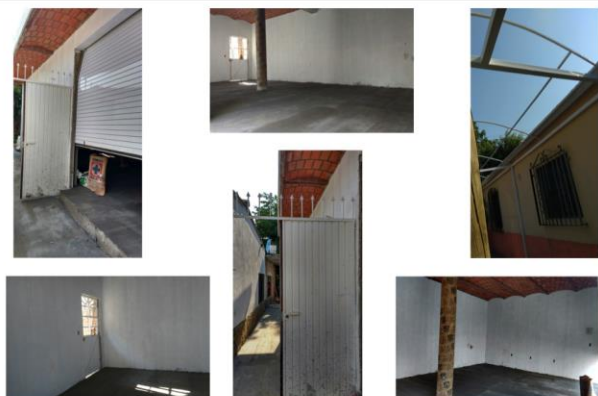
SEGUIMIENTO LORETO



SEGUIMIENTO LORETO



SEGUIMIENTO NAYARIT



SEGUIMIENTO NAYARIT



XXXVIII. REPORTE DE RECOMENDACIONES

Las recomendaciones se presentan como resultado de las observaciones y puntos de mejora identificados durante las distintas etapas del Proyecto de Mujeres Emprendedoras 2016. En todo momento se presentan desde una posición constructiva que permita el aprendizaje para conseguir parámetros de eficiencia, eficacia y sostenibilidad especialmente para los emprendimientos de las mujeres.

Sobre la Convocatoria, es deseable contar con mayor tiempo para la difusión del curso para favorecer la inclusión de la población a la que va dirigida y continuar ofreciendo los horarios en atención a la disponibilidad de las personas interesadas. Se privilegió el interés de emprender y llegar a casos de éxito. Adicionalmente, se presentó en los talleres el tema de accesibilidad para beneficio de personas que tienen limitaciones en su movilidad y para motivar una mayor participación se hace necesario vincular aliados estratégicos que trabajan con este tipo de población.

En relación al índice de deserción en la participación, existen factores que no pueden ser controlados pero otros pueden ser trabajados como acciones afirmativas, como fue el caso de la falta de transporte que afecta sustancialmente la asistencia de potenciales emprendedoras aunque hubo mujeres que por su interés, caminaron más de dos horas para desplazarse.

Es recomendable tener espacios cerrados como el mejor formato para el desarrollo de las actividades, pero también pueden implementarse dinámicas al aire libre en áreas de sombra que permitan mayor movilidad para actividades de aprendizaje divertidas. Si se permite esta combinación en el siguiente evento, puede mejorar el aprendizaje significativo de los participantes.

Un taller permite minimizar los contenidos teóricos. En todas las plazas los conceptos requirieron esfuerzos importantes de repetición para mantenerlos en la memoria de las personas. Es más recomendable implementar actividades totalmente prácticas que sean más fáciles de recordar, utilizando materiales didácticos divertidos, que contribuyan a aumentar el grado de éxito de los aprendizajes, minimizando el uso de la tecnología que no es enteramente adecuada para la población objetivo de este curso-taller. El contar con mayor tiempo para la etapa de planeación, permitiría una mayor asertividad en el desarrollo de un taller y eliminar el concepto de curso basado en conocimiento teórico.

El levantamiento de datos de las mujeres idealmente tendría que ser un proceso iniciado previo a la capacitación y completado a lo largo del trabajo de seguimiento, ya que se trata de información sensible que requiere el establecimiento de una relación de confianza, sobre todo de aquellas mujeres que reciben apoyos gubernamentales y sienten que eso podría afectarlas.

El grado de compromiso de las mujeres en sus emprendimientos, posterior a la capacitación, requiere de un mayor número de horas y podría combinarse con el trabajo personalizado en los grupos. El seguimiento a los emprendimientos tendría que ser ampliado para facilitar los casos de éxito. Se recomienda que para 2017 se incluyan las mujeres apoyadas en 2016.

El establecimiento de una red de alianzas estratégicas requiere mantener un seguimiento con una agenda de temas específicos para lograr resultados. El mantenimiento de la coordinación interinstitucional en el que participe FONATUR es indispensable, así como con la iniciativa privada.

XXXIX. RESULTADOS OBTENIDOS

Se concluyó que en la etapa de planeación fue posible lograr identificar áreas de oportunidad para el desarrollo económico en los sitios (CIP Cancún, Quintana Roo; CIP Loreto, Baja California Sur; y, PTI Litibú, Nayarit) integrando aliados(as) estratégicos(as) en una estrategia a seguir para las mujeres emprendedoras preferentemente en el sector turismo.

En la etapa de preparación, la efectividad de haber propuesto un abordaje metodológico diferenciado para la transferencia de conocimientos basado en un diagnóstico de necesidades y oportunidades fue altamente efectivo y estuvo apoyado en una plataforma digital para facilitar casos de éxito personalizados conforme a lo comprometido, aunque por el perfil de la población objetivo, el medio de comunicación mayormente utilizado es a través del teléfono celular. Se considera un acierto haber dejado en la decisión de las mujeres el horario de capacitación, lo cual permitió beneficiar a un número mayor de ellas. Para facilitar casos de éxito en algunos casos se hizo una atención personalizada y en otros, como un interés grupal que busca la creación de asociaciones, como es el caso de terapeutas y promotores de la salud en Cancún y en otro, de artesanas y artesanos. Esto se logró con una intención de identificar intereses y oportunidades comunes en las zonas para facilitar el empoderamiento económico de las mujeres en el desarrollo de sus emprendimientos con un plan de trabajo.

Se logró en la etapa de ejecución, los cursos-taller fueran desarrollados en un ambiente inclusivo para el ejercicio efectivo de la igualdad y equidad de las mujeres, independientemente de sus condiciones de vida, mediante el fortalecimiento de una mentalidad emprendedora, desarrollo de capacidades y habilidades acompañadas de una plataforma digital. En complemento se sensibilizó a las mujeres sobre la importancia de dar acceso a las personas que vivan con limitaciones en su movilidad, para que gocen de los beneficios de una vida y empleo dignos. Se reconoció la importancia de la infraestructura y equipamiento requeridos para garantizar este derecho.

Las actividades de la etapa de seguimiento a las mujeres realmente comprometidas, refleja que tienen condiciones para mejorar en forma continua sus capacidades y habilidades que identificaron como necesarias durante el curso-taller para el desarrollo de sus emprendimientos. Las mujeres motivadas después del curso están utilizando el organizador/agenda para controlar sus tiempos y observar la importancia de abrir espacios para sus emprendimientos, otras están también avanzando en su plan de negocio y en investigaciones de su mercado mediante breves encuestas que pueden realizar en su localidad y con sus recursos disponibles. Estas acciones apuntan a que se mantendrá el seguimiento incluso en el año 2017 para la identificación de casos de éxito.

Gracias a las acciones implementadas en la etapa de evaluación, se logró reconocer que este Proyecto es relevante y requiere mayor tiempo para su planeación especialmente para aumentar la eficiencia en la identificación de personas y organizaciones clave. Se trata de encontrar un mayor

número mujeres comprometidas y no únicamente mujeres que acudan al curso sin intención de poner en marcha sus iniciativas.

XL. LECCIONES APRENDIDAS DEL PROYECTO MUJERES EMPRENDEDORAS 2016

El Sector Turismo requiere de una estrategia integral que beneficie a los promotores turísticos pero también con una vinculación directa hacia los lugareños quienes deben encontrar opciones de negocio y empleo que respeten sus derechos al trabajo digno.

La situación encontrada en San Javier, Baja California Sur debería ser verificada para asegurar que nada impide a los habitantes del lugar, la venta de sus productos y la facilidad de los tours para visitar las tiendas de la comunidad, como es el caso reportado por la señora Luana así como de un centro artesanal ahí instalado.

La población objetivo demostró que es indispensable mantener apoyos para impulsar nuevos negocios y fortalecer aquellos en operación, con nuevos conocimientos para el mejor manejo de los emprendimientos ya que el reto es que los emprendimientos sean viables y rentables al encontrar el acceso al mercado.

XLI. ACTUALIZACIÓN DEL SEGUIMIENTO (15 NOV 2016)

Cancún, Quintana Roo.

- Asociación de terapeutas físicos y de salud “Manik” (Manos que curan en Maya)
Se llamó telefónicamente a las mujeres que asistieron al curso-taller y con las que se logró contactar, indicaron que realizaron una reunión el 4 de noviembre para acordar un calendario de trabajo para facilitar el horario de reunión, ya que ahora no cuentan con disponibilidad suficiente de tiempo debido a las responsabilidades escolares.
- Proyecto Pescado Frito
Se ha intentado localizarla, sin embargo, al no completar su ficha de inscripción, se cuenta con poca información para contactarla. Se intentó entrar en contacto con ella a través de las redes sociales, sin embargo no se ha tenido respuesta.

Loreto, Baja California Sur.

- Asociación Civil de Artesanas y Artesanos de Loreto “Manos Mágicas Loretanas”.
Se ha mantenido en constante comunicación con las mujeres del curso-taller llevado a cabo en Loreto.
Las mujeres han implementado acciones para realizar una cena buffet en el Hotel Desert Inn.

El trámite para legalizar la asociación civil aún está en proceso, a pesar de que Alma Rivas, lideresa del proyecto es consciente de la indispensabilidad de este trámite para formalizar cualquier acuerdo.

Alma explica que el nombramiento ya está hecho y se integraron los documentos que acreditan a todos los miembros que formaran parte de la asociación, solo queda pendiente la visita la próxima semana con el notario que está a cargo del trámite, no se ha llevado a cabo debido a que todas las artesanas y artesanos continúan trabajando en las locaciones de la telenovela “El bien amado” producción de Televisa, producción que ha requerido de la participación de la comunidad loretana.

El próximo 19 de noviembre, terminan las grabaciones y la semana del 21 al 25 de noviembre, retomaran el trámite para el registro de la asociación

En el restaurante Orlando, Alma Rivas volvió a reunirse con el dueño del lugar, quien solicitó 48 carpetas tejidas en palma, aún está pendiente la fecha de entrega. La semana próxima acudirán nuevamente al establecimiento para concretar las acciones para la reddecoración del lugar con accesorios artesanales completamente loretanos.

En conversación telefónica con Alma Rivas y Evelia Fernández, nos informaron que están trabajando en los contenidos para la página de Facebook Manos Mágicas Loretanas, que fue creada durante el curso-taller. La administración de la página está en manos de Luz María Castro quien agregará a Alma y Evelia como administradoras, para que entre las tres gestionen de manera constante información sobre las actividades y productos del grupo para incrementar la promoción.

- **Florería –Bethsaida Flores Olay**
Se entabla comunicación con Bethsaida, y dijo estar aplicando lo aprendido en el curso-taller para poner en orden sus finanzas y de esta manera incrementar los ingresos de la florería. Por ahora se encuentra trabajando en separar el negocio que está emprendiendo de la tienda actual, para lo cual está aplicando los conocimientos que le fueron ofrecidos en el curso-taller.
- **Panadería Artesanal- Evelia Fernández Baeza**
Evelia forma parte de la asociación Manos mágicas loretanas y sigue involucrada en todas las actividades que realizan en grupo. Además, tiene el proyecto para llevar su pan a distintos lugares de Loreto, específicamente en el Restaurante Orlandos, donde ya inicio conversaciones para vender su pan en el establecimiento. Evelia dijo que la semana que entra irán en grupo, pues ella prefiere realizar todas sus actividades a la par con Manos Mágicas Loretanas.
- **Obras pintadas a mano en piedras y hojas de acuarela- Graciela Davis.**
Se entabla comunicación telefónica con Graciela, quien menciona que a partir del curso-taller, quiere establecer un local propio en su casa para vender sus pinturas hechas en piedra y hojas de acuarela además de continuar con sus actividades como integrante de Manos Mágicas Loretanas. Precisamente se encuentra actualmente participando en las actividades grupales en las locaciones de la producción de Televisa que se está llevando a cabo en Loreto, y a partir de la semana del 21 al 25 de noviembre continuaran con los compromisos pactados en el curso-taller.

- **Dulce Artesanal-Luana Guadalupe Martínez Martínez**
Hasta el momento, no se ha logrado establecer comunicación con Luana debido a que la señal de telefonía es muy baja en la comunidad de San Javier. Se le pidió a Alma Rivas que contacte con ella para dar continuidad al proyecto que se tiene de mejorar los envases para exhibir su producto, en los que Luz María Castro, integrante de Manos Mágicas Loretanas, pintará la fachada de la misión de San Javier para colocarla en las etiquetas de los frascos de dulce y hacerlas más atractivas para la venta.

Litibú, Bahía de Banderas.

- **Vinoterapia – Isabel Pérez Moran**
Se estableció comunicación con Isabel, quien mencionó haber encontrado de gran utilidad la herramienta de planificación proporcionada durante el curso.
A partir del curso-taller, se han presentado oportunidades con el hotel Sheraton de Nuevo Vallarta, para que a través de ella se contraten terapeutas físicos certificados que deseen laborar en el área. Con respecto a sus productos de vinoterapia la gerente del hotel dijo estar interesada en ellos, siempre y cuando cumplan con los requisitos establecidos por la Cofepris, quedo de comunicarse con Isabel en cuanto tenga el espacio disponible para dedicarle al asunto.
- **Frutería –Guadalupe Michel Oxe**
Guadalupe está trabajando en terminar su plan de negocios para compartirlo con las facilitadores del curso-taller y recibir retroalimentación. Actualmente se encuentra ya en etapa de acondicionamiento y equipamiento del local en el que establecerá su frutería a partir del mes de enero, fecha que ella estableció como compromiso durante el curso-taller para iniciar su emprendimiento.
- **Rosarios y joyería- Aurora Ayala Olivera**
Se contactó con Aurora para solicitar información acerca del avance de su proyecto. Menciona que ha continuado con la elaboración de sus productos, actualmente está realizando un ahorro para poder permitirse económicamente la promoción y venta de sus rosarios y joyería en Qbox. Motivada por la plática que brindo la empresaria de Qbox Martha Josefina Haces, durante el curso-taller.
- **Tienda de Ropa – María Cristina**
María Cristina envió la encuesta que quiere efectuar como estudio de mercado, por lo que solicitó retroalimentación sobre la misma. Se realizaron algunas correcciones a su encuesta para que fuera más amplia y precisa.
María Cristina aplicará la encuesta ya retroalimentada, una vez que tenga los resultados se comunicará con los facilitadores del curso-taller.