

Desafíos y motivaciones que influyen en el emprendimiento femenino

[Multimedia](#)

El emprendimiento es una oportunidad de compaginar la actividad profesional con la vida personal. Empresas como Herbalife cuentan en sus redes de distribución con una tasa del 85% de mujeres emprendedoras. Según un estudio realizado por la compañía, equilibrar actividad profesional con la vida personal y un negocio propio de bajo riesgo económico son algunas de las motivaciones para emprender. Las encuestadas destacan el hecho de que en este negocio no existe la brecha salarial ni los techos de cristal

El Día Internacional de la Mujer Emprendedora tiene como finalidad visibilizar el papel que desempeña la mujer profesionalmente y seguir contribuyendo al empoderamiento femenino, además de acabar con la desigualdad. A pesar de que, según el último Informe Especial GEM sobre emprendimiento femenino, España suma más de 650.000 mujeres emprendedoras, la brecha de género persiste en ciertas áreas como los salarios, la representación en roles de liderazgo, reparto de cargas familiares y la visibilidad en la esfera empresarial. Ibi Montesino, Vicepresidenta Ejecutiva y Jefa de Gabinete de Herbalife, analiza las principales motivaciones y desafíos que llevan a las mujeres a montar un negocio propio, así como también los obstáculos y problemas más importantes a los que se enfrentan.

El emprendimiento es una vía eficaz para alcanzar la independencia financiera, la realización personal y la organización del tiempo, compaginando la vida profesional con la personal. Por ello, el espíritu emprendedor de las mujeres españolas no solo constituye una vía eficaz para alcanzar los objetivos mencionados, sino también para conseguir salarios más equitativos y una mayor relevancia femenina en los organigramas empresariales, además de romper los techos de cristal a los que las mujeres se ven cada vez más sometidas en su vida profesional y personal.

En este contexto, la venta directa se convierte en un modelo de negocio que fomenta el emprendimiento, con una significativa mayor cifra de profesionales y directivas frente a los hombres. En compañías como Herbalife, este porcentaje alcanza el 85%, siendo una profesión, la de la venta directa en el sector de la nutrición y el bienestar, una alternativa elegida por mujeres que desean emprender y acceder a un negocio propio. Además, un 49% de ellas pertenecen a la generación millennial y Z.

¿Por qué las mujeres deciden emprender?

Cada vez más mujeres toman la decisión de emprender, y según la última encuesta realizada por Herbalife sobre emprendimiento, el 72% de mujeres

estaría dispuesta a abrir su propio negocio. Además, el 22% de las mismas, ya tienen uno, pero les gustaría tener otro.

El potencial de aumentar sus ingresos (54%), ser su propio jefe (52%), tener un horario flexible de trabajo (45%), dedicarse a lo que les apasiona (40%) y pasar más tiempo con la familia (36%), son las principales motivaciones para iniciar la aventura empresarial.

Además, ayudar a las generaciones futuras es otro aspecto importante que impulsa a las mujeres a emprender. El 45% de las encuestadas, consideran que el emprendimiento es una oportunidad de ofrecer a las mujeres modelos positivos a seguir, mientras que el 80% decidieron iniciar su propio negocio para ser un ejemplo para niñas y jóvenes.

Conciliar y emprender, un gran reto (todavía) para las mujeres

Llegar a todo no siempre es fácil. Combinar y desarrollar simultáneamente la actividad profesional y la vida personal y familiar es una mochila con la que cargan, principalmente, las mujeres. El problema es que esta parte de la sociedad también encuentra dificultades a la hora de emprender, puesto que tiene que hacer frente a obstáculos como el coste inicial de la inversión (52%), la falta de financiación (40%), el no saber cómo empezar (24%), el temor de no ser rentables y el miedo al fracaso.

Herbalife: un modelo de negocio en pro de las mujeres, sin brecha salarial ni techos de cristal

La venta directa y multinivel ofrece una oportunidad de desarrollo profesional y acceso a un negocio independiente con un bajo nivel de inversión en comparación con otros sectores empresariales. En venta directa se eliminan muchos de los costes fijos y variables necesarios para emprender de forma tradicional y se cuenta con un proceso formativo constante.

A través de su modelo de negocio, Herbalife, gracias a la flexibilidad que ofrecen a su red comercial, permite el desarrollo profesional y el control sobre su negocio, pues son ellas, las propias emprendedoras, quienes establecen qué tiempo le dedican a esta tarea. Trabajar desde casa y organizarse el horario en función de las necesidades de cada una son ventajas que un trabajo convencional o un negocio propio tradicional no siempre ofrecen. A modo de ejemplo, el 76% del total de las distribuidoras independientes lo hace a tiempo parcial y el 24% a tiempo completo.
