



8

**VALPARAÍSO
SE CONECTA, INNOVA
Y EMPRENDE**

*Proyecto apoyado por el Comité de Desarrollo Productivo Regional de Valparaíso - Corfo, a través del programa **Viraliza**
EL OBSERVADOR | Viernes 14 de febrero de 2025



Liderazgo Femenino en el Emprendimiento: Oportunidades de Crecimiento

Franco Salazar-Dörr, PhD©
 Director de Escuela SD Business School / franco@salazardorr.com



El mundo del emprendimiento está evolucionando y, cada vez más, las mujeres están liderando el camino hacia la innovación y el crecimiento empresarial. Sin embargo, para alcanzar el éxito en un entorno competitivo, es fundamental aprovechar herramientas estratégicas que potencien el liderazgo femenino y permitan a las emprendedoras consolidar sus negocios con confianza y determinación.

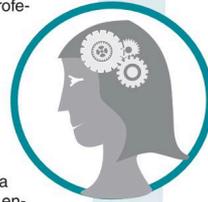
A continuación, te presento cinco consejos prácticos para fortalecer tu liderazgo y optimizar el crecimiento de tu empresa, acompañados de ejemplos inspiradores y ejercicios aplicables:

1

Desarrolla una Mentalidad de Crecimiento

Las líderes más exitosas no ven los desafíos como obstáculos, sino como oportunidades de aprendizaje. Oprah Winfrey transformó múltiples adversidades en una carrera empresarial exitosa, demostrando que el crecimiento personal impulsa el éxito profesional.

Ejercicio: Reflexiona sobre tres desafíos que hayas enfrentado en tu emprendimiento y escribe qué aprendiste de cada uno. Luego, plantea cómo podrías aplicar esos aprendizajes en futuras decisiones empresariales. Imagina que al iniciar tu negocio, tuviste un problema financiero al no calcular bien los costos iniciales, lo que te enseñó la importancia de la planificación financiera. Aplica esta misma estructura para los tres desafíos que hayas enfrentado.



2

Construye una Red de Apoyo

El networking es clave para el crecimiento. Mujeres como Sheryl Sandberg han demostrado que rodearse de una comunidad de apoyo es fundamental para avanzar en el mundo empresarial.

Ejercicio: Identifica cinco personas clave en tu entorno que puedan aportar valor a tu negocio. Contacta con ellas y propón una reunión para intercambiar ideas y fortalecer lazos.

Si tienes una tienda de ropa, podrías contactar a un diseñador gráfico para mejorar la imagen de tu marca, a un experto en marketing digital para potenciar tu estrategia en redes sociales, a un contador para optimizar tus finanzas, a un proveedor confiable para garantizar productos de calidad y a un mentor que haya recorrido un camino similar en el emprendimiento. Programa ahora mismo tu siguiente reunión.



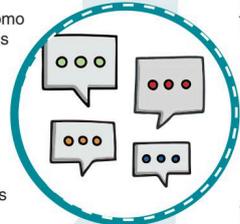
3

Potencia tu Marca Personal

Tu imagen y reputación son fundamentales para generar confianza en clientes e inversionistas. Sara Blakely, fundadora de Spanx, construyó su marca destacando su historia de perseverancia e innovación.

Ejercicio: Redacta una breve biografía de ti como emprendedora, resaltando tu propósito, valores y fortalezas. Compártela en tu página web o redes sociales para conectar mejor con tu audiencia.

Si eres coach de negocios, podrías escribir una biografía donde expliques cómo superaste obstáculos y qué te motiva a ayudar a otros. Publicarla en tu sitio web y redes sociales reforzará tu credibilidad y atraerá a clientes potenciales.



4

Aprovecha la Tecnología para Escalar tu Negocio

Las herramientas digitales permiten optimizar procesos y mejorar la visibilidad. Empresas lideradas por mujeres, como Glossier de Emily Weiss, han aprovechado el comercio electrónico y las redes sociales para alcanzar el éxito.

Ejercicio: Evalúa qué procesos de tu negocio podrías digitalizar. Si tienes una tienda, podrías implementar un sistema de ventas en línea. Si ofreces servicios, podrías automatizar reservas y pagos. Si tienes un negocio de repostería, podrías crear una tienda en línea donde los clientes realicen pedidos y pagos de manera automatizada. Además, podrías utilizar redes sociales para mostrar el proceso de producción y generar confianza en tu audiencia.



5

Mide y Celebra tus Logros

Establecer indicadores de éxito permite visualizar el progreso y mantener la motivación. Empresas como Bumble, fundada por Whitney Wolfe Herd, han demostrado que medir resultados ayuda a perfeccionar estrategias.

Ejercicio: Define tres métricas clave para evaluar el crecimiento de tu emprendimiento. Por ejemplo, el aumento de clientes, el engagement en redes sociales o el incremento en ingresos. Registra estos datos mensualmente y celebra cada avance.

Si tienes una consultora financiera, podrías medir el número de clientes adquiridos por mes, la tasa de retención y el crecimiento de ingresos. Con esta información, podrías ajustar estrategias y compartir logros en redes sociales para motivar a tu equipo y atraer nuevos clientes.



El liderazgo femenino en el emprendimiento es una fuerza imparable. Integrando estas estrategias en tu camino empresarial, podrás fortalecer tu negocio, empoderarte y contribuir a un ecosistema empresarial más equitativo y exitoso. Recuerda que cada paso que des hacia el crecimiento no solo impacta tu negocio, sino que también inspira a futuras generaciones de mujeres emprendedoras.