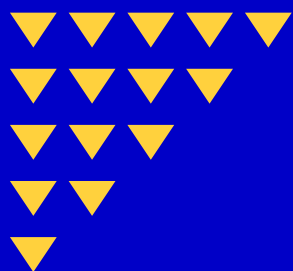


Reporte Anual de Impacto 2020 **Victoria147**



Elaboración:

Samantha Rivera
Úrsula Quijano

Comité de revisión:

Alexia Morales
Alma Rosa Jiménez
Ana Cecilia Pérez Cristo
Andrea Gutiérrez

Edición:

Samantha Rivera

Diseño:

Gabriela Pacheco

Julio, 2021

CONTENIDO

pg.	
06	Palabras de Ana Victoria
08	Un vistazo al 2020
10	Nuestro modelo y fuentes de información
12	Emprendedoras Victoria147
14	Las características de sus emprendimientos
16	El financiamiento como motor de crecimiento
17	Los logros de nuestras emprendedoras
18	Las emprendedoras y sus empresas ante el COVID-19
20	Esfuerzos hacia la igualdad de género, diversidad e inclusión
21	Nuestro valor
23	Alianzas estratégicas y el VictoriaFest Digital 2020
25	Victorias que inspiran
34	Nuestros <i>Fellows</i>
36	Directorio de <i>Fellows</i>
46	Anexo
49	Bibliografía

EN
VICTORIA147
CREEMOS EN
EL PODER DE
LAS MUJERES
HACIENDO
NEGOCIOS.



Ana Victoria
García

PALABRAS DE ANA VICTORIA

Conscientes del alcance que dejó esta crisis en 2020, hoy más que nunca **reforzamos nuestra misión de transformar la economía tradicional para incluir la perspectiva de género en ésta.**

Sin duda alguna el 2020 fue un año sin precedentes. A nivel mundial, las empresas han sufrido dificultades económicas tras el COVID-19¹; y son las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMES) las que han resultado más afectadas. Tan sólo en México, más de un millón de MiPyMES desaparecieron con respecto al 2019², y 87% de las empresas se vieron afectadas por la pandemia³.

Además, el efecto de la pandemia ha sido desproporcionadamente más fuerte en las mujeres. El 11% de las PyMES lideradas por mujeres en las industrias de alimentos, servicios, minoristas y de entretenimiento tuvieron mayor probabilidad de cerrar a diferencia de las lideradas por hombres⁴.

A nivel global, siete de cada diez mujeres trabajadoras que han experimentado cambios negativos en su rutina a causa de la pandemia consideran que la situación ha afectado su crecimiento profesional; esto a causa de un desbalance entre la rutina laboral y la vida privada, sumado a nuevas responsabilidades cotidianas de cuidados⁵.

Esta situación nos obligó a reinventar nuestra manera de pensar y actuar para afrontar la adversidad. Prueba de ello es que cerca de 1.8 millones de PyMES en México (86.6% del total que existen en el país) tuvieron una aceleración digital en sus modelos de negocio, mientras que seis de cada diez PyMES en el país adoptaron las ventas por internet⁶.

Aún ante los retos, **en Victoria147 y en todas las empresas lideradas por mujeres la pandemia nos trajo la oportunidad de transformarnos y apoyarnos mutuamente.**

En Victoria147 creemos firmemente en el poder de la capacitación y de hacer comunidad para potenciar las empresas lideradas por mujeres. Los cursos especializados y programas de capacitación en negocios que ofrecemos, así como nuestras alianzas, campañas y eventos, inspiran a mujeres líderes, fuertes, empáticas, curiosas, determinadas y analíticas a salir adelante ante cualquier situación.

Al ser la primera y más grande red de emprendedoras y empresarias en el país, **confiamos en que nuestros esfuerzos seguirán trascendiendo y revolucionando a las generaciones presentes y futuras de mujeres líderes** y su posición en los negocios en México y el resto de América Latina.

A quienes creen en Victoria147 **¡Gracias!**

Ana Victoria García
Directora y Fundadora

UN VISTAZO AL 2020

POTENCIAMOS NUESTRA COMUNIDAD CON **2,522 NUEVAS EMPRENDEDORAS** QUE TOMARON NUESTROS PROGRAMAS, LO QUE EQUIVALE A UN PROMEDIO DE 7 APLICACIONES AL DÍA, CONSOLIDANDO ASÍ UNA RED DE MÁS DE **15,000 EMPRENDEDORAS.**

89%

de las emprendedoras nuevas **cursaron programas especializados** con base en la etapa de su negocio y el **11%** programas de capacitación completos.

Antes de la pandemia, **4 de cada 10 emprendedoras** vendía a través de una página web u otra tienda en línea. Actualmente cerca de **6 de cada 10 emprendedoras** realizan ventas en línea, lo que representa un **crecimiento del 50%**.

Impartimos 2,446 horas de capacitación

en cursos grupales, sesiones en vivo y programas especializados, que equivalen a 6.7 horas al día, en promedio.

En un año histórico, generamos estratégicas

18 alianzas

En nuestros programas grupales en versión digital, abrimos **10** grupos de los cuales **4** se enfocaron para las etapas de Validación, **5** para Despegue y **1** para Proyección.

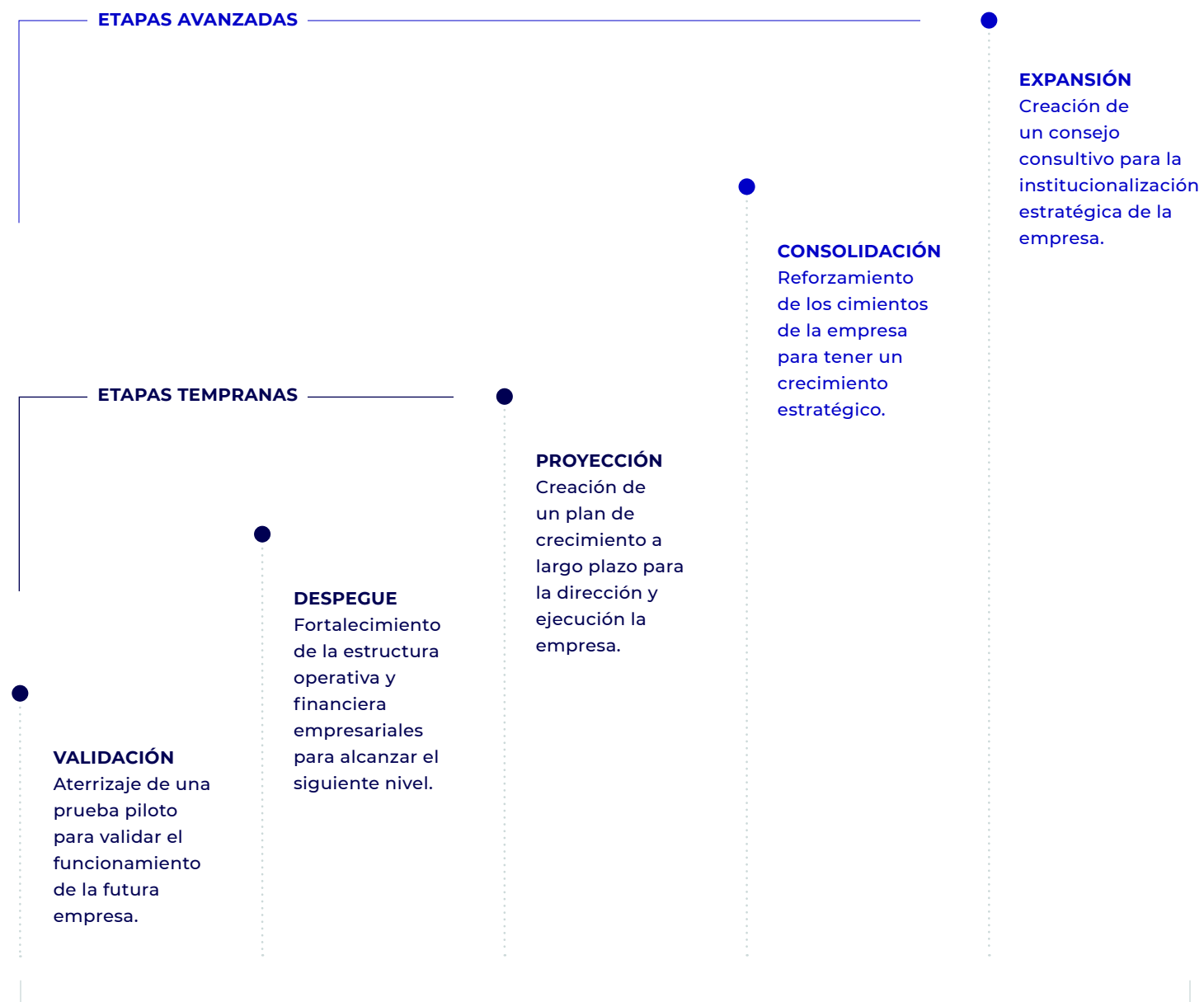
con empresas como: Facebook , BBVA, Grupo Herdez, Nutrisa, Buchanan's, Oracle Porter Novellis, Crédito Real, CEMEX, Bayer, Kickstarter, Zoe Water, Lush, Euro Té, Alhumo Sacred Smokes, Dulce Alma, Penguin Random House, Bo Concept a través de las cuales buscamos brindar mayor conocimiento, herramientas y oportunidades a emprendedoras de todo México y América Latina.

Cada vez son más personas las que conocen Victoria147. En 2020 tuvimos un aumento de **23%** en nuestras redes sociales, pasando de **139,879 a 171,941 seguidores**, y aparecimos en **91 notas** en temas de emprendimiento, igualdad de género, negocios, innovación y liderazgo, entre otros.

Por primera vez, realizamos nuestro evento insignia, el **VictoriaFest**, en formato **digital**, y contamos con la participación de **6,740 personas** y **14,968 visitas** en nuestra plataforma.

NUESTRO MODELO Y FUENTES DE INFORMACIÓN

En Victoria147 somos conscientes que las emprendedoras y sus empresas tienen necesidades diferentes. Por ello, contamos con diversos programas (completos, especializados y en vivo) que se adaptan a cada una de las etapas en las que se encuentren sus emprendimientos (Gráfica 1).



WOMEN IN BUSINESS Herramientas para potenciar el desarrollo personal y profesional.
CURSOS ESPECIALIZADOS Herramientas y técnicas prácticas para fortalecer las habilidades en el emprendimiento, profesionales y personales.
CURSOS EN VIVO Acompañamiento en vivo integral.

Con el fin de medir el impacto de Victoria147 en las empresas lideradas por mujeres, utilizamos distintas fuentes de información:

La base de datos histórica de Victoria147, con **737 emprendedoras**.

La encuesta pre-post de Academia, contestada por **214 emprendedoras** en 2020, previo al inicio de su programa de capacitación y al término de éste.

La encuesta sobre el impacto del COVID-19 en las empresas lideradas por mujeres en México, aplicada a **76 mujeres** en marzo de 2021.

EMPRENDEDORAS VICTORIA147

Nuestras emprendedoras tienen en promedio

37
años de edad.

La emprendedora más joven tiene 24 años y la más grande 76. (n=737)



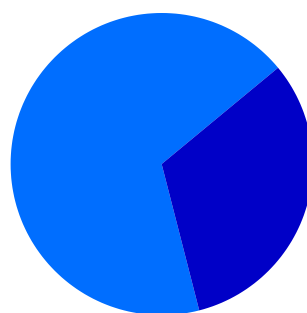
de las emprendedoras tienen licenciatura y una de cada tres cuenta con maestría. (n=737)



58%

están casadas y tienen, en promedio 1 hijo/a. (n=737)

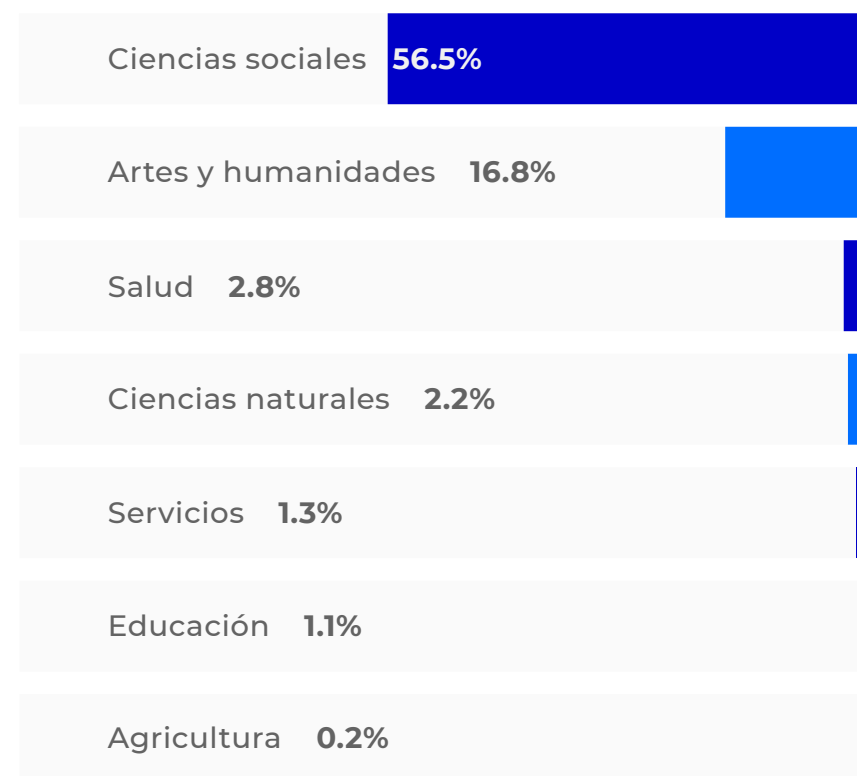
Cada vez son más las emprendedoras que toman alguno de nuestros programas en línea: (n=735)



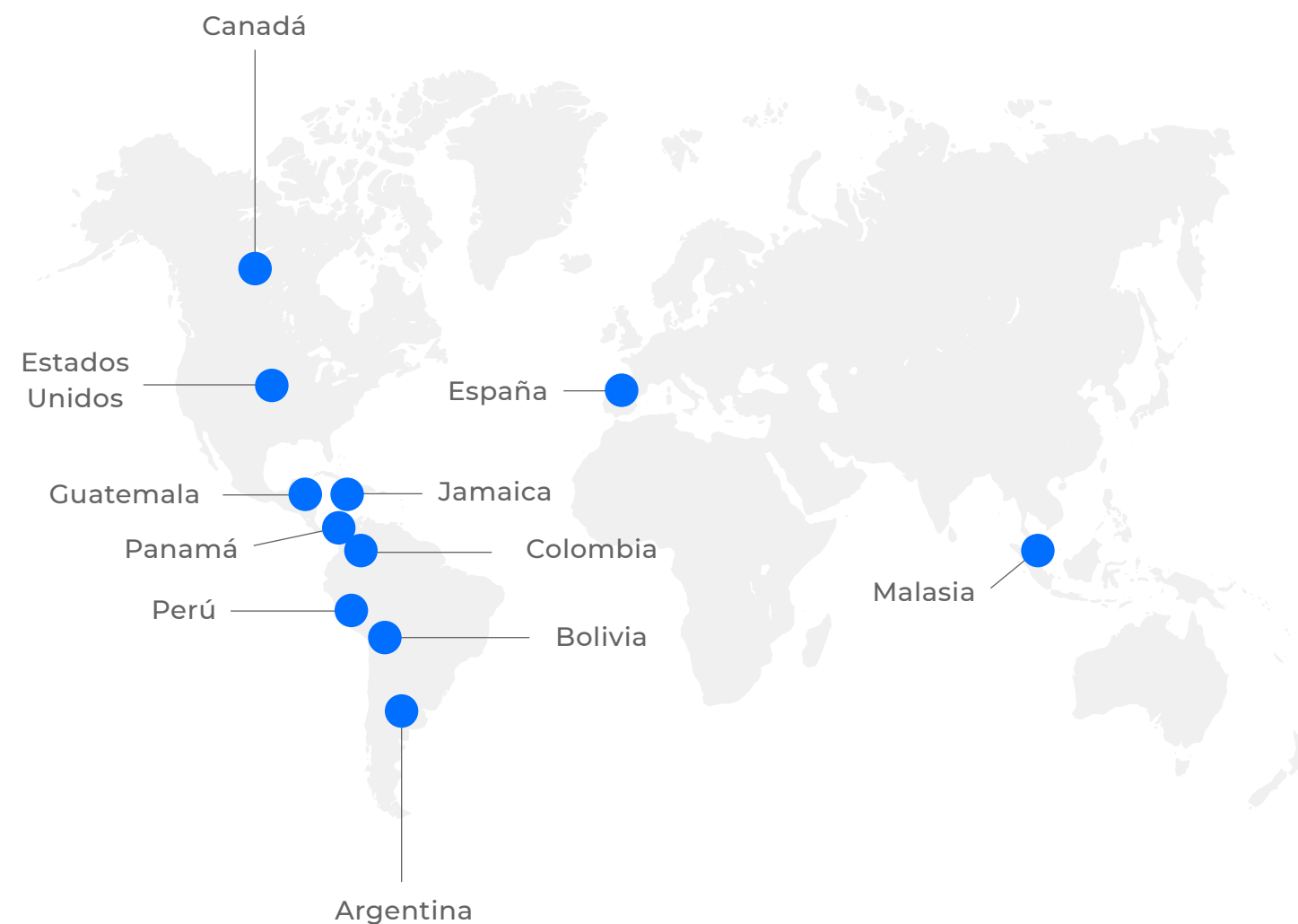
68%
(498)
en línea.

32%
(237)
presencial.

Las emprendedoras son expertas en las siguientes áreas de estudio: (n=464)



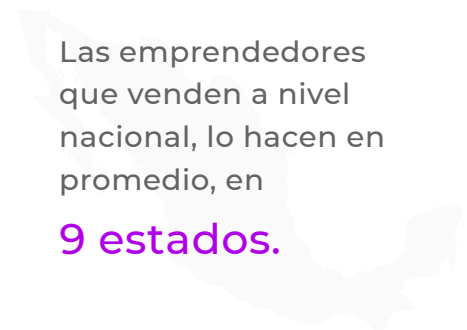
Gracias a nuestra academia en línea, nos hemos expandido a países como:



LAS CARACTERÍSTICAS DE SUS EMPRENDIMIENTOS

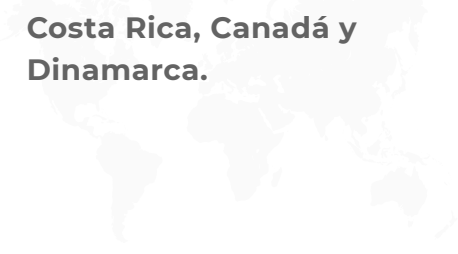
Las emprendedoras que venden a nivel nacional, lo hacen en promedio, en

9 estados.



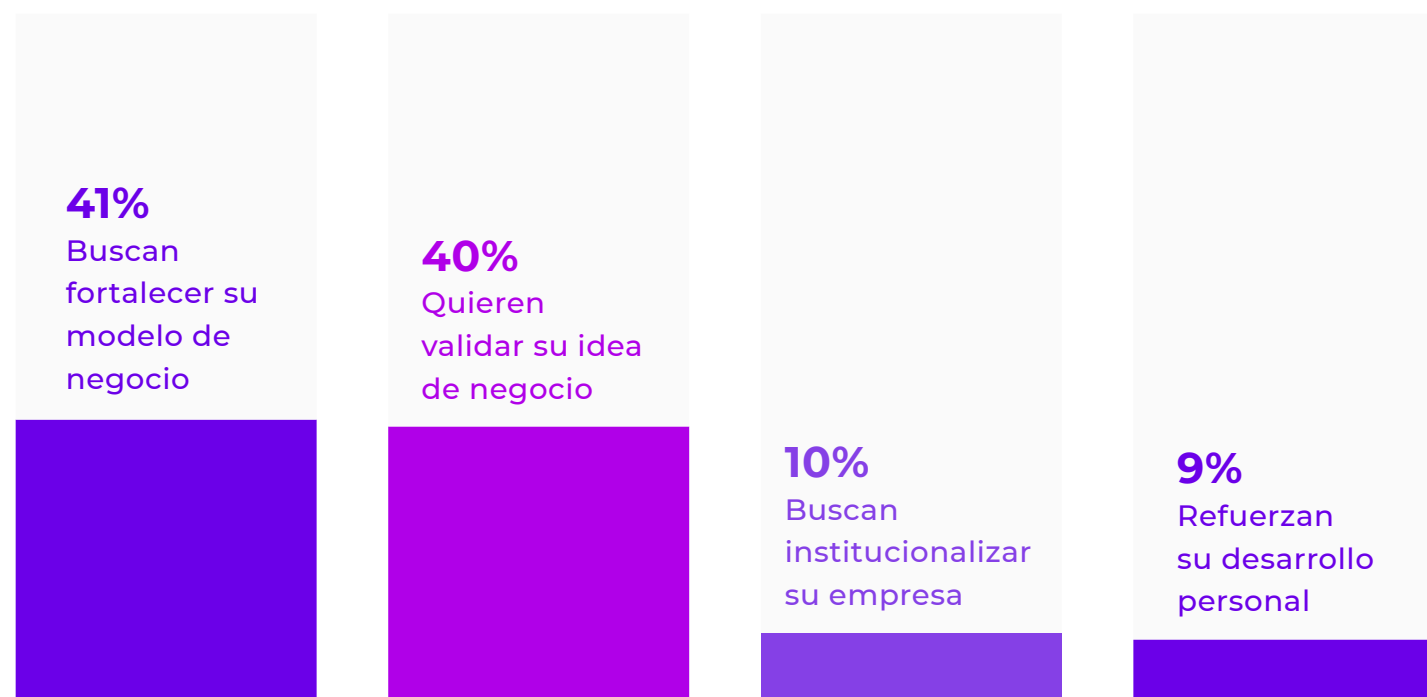
las características de sus emprendimientos

Las emprendedoras que venden a nivel internacional, lo hacen en promedio, en **13 países**, como: **Estados Unidos, España, Italia, Reino Unido, Colombia, Argentina, Ecuador, Guatemala, Bolivia, Perú, Costa Rica, Canadá y Dinamarca.**



Se encuentran en las siguientes industrias: (n=590)

Nuestras emprendedoras: (n=734)



- Arte, diseño, moda **23.2%**
- Servicios **22.4%**
- Alimentos y bebidas **15.8%**
- Belleza, cuidado personal y wellness **14.9%**
- Comunicación y entretenimiento **4.9%**
- Comercio **4.6%**
- Salud y educación **3.7%**
- Construcción y transporte **2.9%**
- Turismo, restaurantes y hotelería **2.9%**
- Agricultura, química, minería y energía **2.2%**
- Ingeniería mecánica y eléctrica, y tecnología **2.0%**
- No gubernamentales y sector público **0.5%**

En promedio,

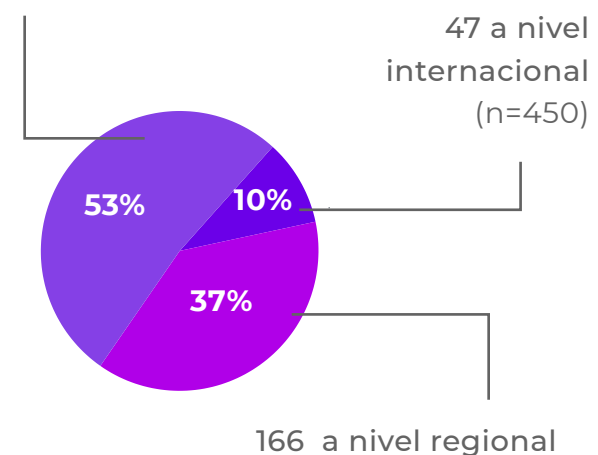
las emprendedoras en etapas tempranas llevan operando

5.4 años

las emprendedoras en etapas avanzadas

7.9 años. (n=737)

237 emprendedoras operan a nivel local



6 de 10 emprendedoras

(359) cuentan con una página web, y el **47%** de sus ventas vienen de este canal. (n=603)

6 de 10 emprendedoras

no cuentan con socios/as en su emprendimiento

2 de 10 emprendedoras

cuentan con 1 socio/a

2 de 10 emprendedoras

tiene más de 2 socios/as.

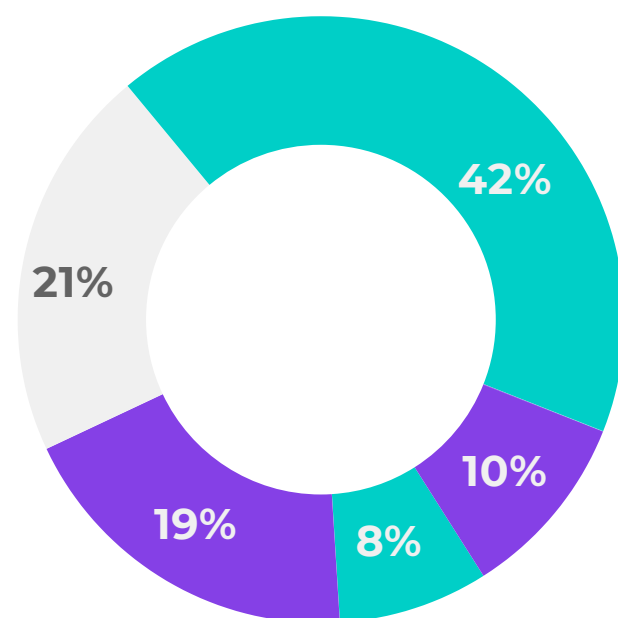
(n=636)

EL FINANCIAMIENTO COMO MOTOR DE CRECIMIENTO

Para arrancar su emprendimiento, las emprendedoras contaron, **en promedio, con una inversión de MXN \$391,324** :

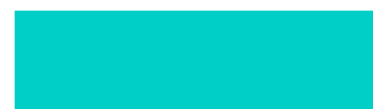
(n=737)

Menos de MXN \$50,000 **42%**
Entre MXN \$51,000 y MXN \$150,000 **21%**
Entre MXN \$151,000 y MXN \$500,000 **19%**
Entre MXN \$501,000 y MXN \$1,000,000 **8%**
Más de MXN \$1,000,000 **10%**



Esta inversión provino, principalmente, de: (n=358)

Ahorros personales **62%**



Amigos y familia **20%**



Capital de socios **9%**



La misma operación del negocio **5%**



Préstamo bancario **3%**



Otras fuentes **1%**



2 de 10 emprendedoras

han solicitado algún tipo de financiamiento para el desarrollo de su negocio (n=222), a quienes les tomó un periodo de 2.2 años (en promedio) para liquidarlo.

7 de 10 emprendedoras

tienen interés en capacitarse en temas relacionados con el financiamiento para el desarrollo de su negocio como: **diferencia entre instrumentos financieros, deuda vs. capital, inversión ángel, fondos de inversión, entre otros.**

LOS LOGROS DE NUESTRAS EMPRENDEDORAS

De las emprendedoras que entran a Victoria147 con una idea de negocio: **88% de ellas la valida.** (n=158)

Etapas tempranas

	2016	2017	2018	2019	2020	Cambio 2016-2019
Ventas promedio por empresa (en millones de pesos mexicanos)	3.3	3.3	3.3	4.0	0.5	21.2%
Clientes promedio por empresa	286	349	353	437	119	52.8%
Colaboradores/as promedio por empresa	7	7	7	6	5	-14.3%
Beneficiarios/as indirectos promedio por empresa	79	89	184	253	491	220.3%
Utilidad operativa promedio por empresa 2019						0.7
Utilidad operativa promedio por empresa 2020						- 0.35

Etapas avanzadas

	2016	2017	2018	2019	2020	Cambio 2016-2019
Ventas promedio por empresa (en millones de pesos mexicanos)	6.4	8.8	11	17	9	166%
Clientes promedio por empresa	1,039	1,351	3,448	3,708	758	257%
Colaboradores/as promedio por empresa	11	10	19	15	14	36%
Beneficiarios/as indirectos promedio por empresa	277	420	477	706	197	155%
Utilidad operativa promedio por empresa 2019						3.6
Utilidad operativa promedio por empresa 2020						3

LAS EMPRENDEDORAS Y SUS EMPRESAS ANTE EL COVID-19

La pandemia por COVID-19 tuvo repercusiones que afectaron la autonomía e independencia económica de las mujeres, entre muchos otros efectos negativos en la igualdad de género. Tan sólo en América Latina y el Caribe, la pandemia provocará un retroceso de 10 años en los niveles de ocupación de las mujeres⁸.

Esta situación afectó sectores donde predomina la participación femenina, tales como el turismo, manufactura, comercio al por mayor y por menor, el trabajo doméstico no remunerado, salud y educación⁹.

Además, la pandemia impactó negativamente en mayor proporción a las empresas lideradas por mujeres dada la etapa de desarrollo en la que éstas se encuentran, donde sólo el 5% está en una etapa de crecimiento exponencial, lo que indica que tienen una mejor estructura para enfrentar una crisis¹⁰.

Ante todo, la pandemia generó una sobrecarga del trabajo no remunerado a cargo de las mujeres. 6 de cada 10 emprendedoras coincidieron en que la pandemia impactó fuertemente las cargas laborales domésticas, dado que antes de la pandemia dedicaban, en promedio, 9.6 horas a las tareas de cuidado a la semana, y ahora dedican, en promedio, 17.7 horas semanales, lo que representó un aumento del 82% en la carga doméstica.

Del mismo modo, esta situación ha repercutido en su cierre financiero. Aunque 2 de cada 10 tuvo un monto de ventas mayor al proyectado a inicios de año, 3 de cada 10 empresas cerró con menos ventas que lo proyectado a inicios de año. Con respecto al resto de las emprendedoras, su cierre financiero se mantuvo con un monto similar al proyectado a inicios de año; y en algunos casos, aunque este fue menor, reflejó la recuperación de su empresa.

Sin embargo, aún con la crisis por el COVID-19, las empresas lideradas por mujeres han sabido adaptarse ante las circunstancias actuales.

Aún ante la adversidad, 2 de cada 10 emprendedoras vieron oportunidades en el mercado para seguir operando.

Antes de la pandemia, 4 de cada 10 emprendedoras vendía a través de una página web u otra tienda en línea. Actualmente son cerca de 6 de cada 10 emprendedoras que lo realizan, lo que representa un crecimiento del 50%.

Previo a la situación actual sólo 2 de cada 10 vendían en su propia tienda en línea, y ahora son 3 de cada 10 de las emprendedoras que ya venden a través de este canal, lo que representa un aumento de 54% aproximadamente.

4 de cada 10 mujeres lograron adoptar soluciones digitales con rapidez, y esta misma proporción de mujeres se perciben completamente resilientes para afrontar la nueva normalidad.

Finalmente, entre los aprendizajes más relevantes que deja la pandemia a las emprendedoras resaltan los siguientes: (n=75)



ESFUERZOS HACIA LA IGUALDAD DE GÉNERO, DIVERSIDAD E INCLUSIÓN

En promedio, el 49% de sus socios son mujeres. (n=179)

En 2020, las emprendedoras beneficiaron indirectamente a 170 mujeres por empresa, 35% más que el año pasado. (n=737)



Del total de colaboradores que tuvieron en 2020, el 59% son mujeres (respecto al 95.7% a nivel nacional)¹¹, y el 19% de ellas se encuentra en puestos de liderazgo.

7 de 10 emprendedoras en etapas avanzadas ofrecen mejores prestaciones que las de la ley,

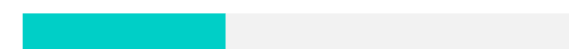
tales como: bonos de desempeño, licencia por duelo, licencia de paternidad y maternidad, flexibilidad de horario, apoyos de despensa, seguro de vida y de gastos médicos mayores, entre otras.

En los últimos 5 años, nuestras emprendedoras tuvieron 84 colaboradoras que se embarazaron, de las cuales el 96% (81) volvió a trabajar.

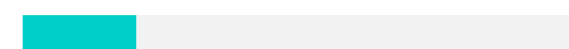
4 de cada 10 de las emprendedoras emplean, **dentro de sus empresas, a personas pertenecientes a grupos vulnerables**¹². (n=45)

Y estas cuentan con programas que impulsan a minorías y/o personas de grupos vulnerables en sus empresas: (n=14)

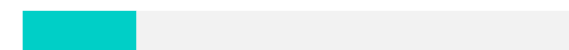
35.7% tienen algún programa en favor de la comunidad LGBTQIA+



21.4% empoderan a alguna minoría étnica o pueblo originario.



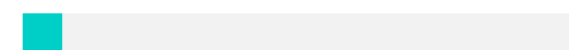
21.4% de personas con capacidades diferentes.



14.3% que apoyan a adultos mayores.



7.1% en favor de personas con VIH.



NUESTRO VALOR

En Victoria147 diariamente nos esforzamos por eliminar la brecha de género y transformar el ecosistema de los negocios, al generar lazos de valor que impulsen a más mujeres y sus empresas.

Para nuestras emprendedoras, lo más gratificante de estar en Victoria147 es: (n=401)

39% Conectar con una comunidad de emprendedoras

29% El desarrollo y crecimiento de sus negocios

17% Aprender a creer más en sí mismas

13% Tener la posibilidad de conocer posibles aliados, socios e inversionistas

2% Otro

Nuestro **Net Promoter Score** es de **9** (n=737)*

ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y EL VICTORIAFEST DIGITAL 2020

En 2020 tuvimos **18 alianzas** estratégicas con las que trabajamos en favor de la igualdad de género y el empoderamiento económico de las mujeres.

¡Gracias a todos nuestros aliados por siempre creer en la misión de Victoria147!¹³

Aliados



Aliados en VictoriaFest2020



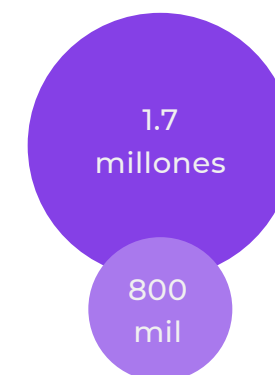
Nuestro evento insignia, el **VictoriaFest**, fue por primera vez en formato digital, en el que logramos:

6,740
personas inscritas

18 speakers nacionales e internacionales

14,968
visitas en
plataforma

5,533
asistentes
al evento



Más de 1.7 millones de **impresiones en redes**, con un alcance de más de 800 mil personas.

91 publicaciones sobre temas de emprendimiento, negocios y liderazgo femenino, en medios digitales e impresos como:

- El Universal
- El Economista
- El Sol de México
- Hablemos de Dinero
- Milenio PYMEmpresario
- Radio Fórmula
- UNO TV
- American Health and Fitness
- Bienestar y moda
- Distrito MAGAZINE
- ELLAS.MX

**CREEMOS EN
EL PODER DE LAS
MUJERES PARA
TRANSFORMAR
EL MUNDO.**

VICTORIAS QUE INSPIRAN

SAMANTHA REYNA

Soy emprendedora y fundadora de Shula Boutique, mi empresa de joyería en línea. Toda la vida había soñado con ser empresaria. Disfruto que hoy estoy trabajando por y para mis sueños, y que a la vez puedo impactar a otras personas, esto no lo cambio por nada.

Al dar el paso con Shula, y poco antes del inicio de la pandemia, necesitaba a alguien que me orientara de manera profesional al sueño de mi vida, y en mi inquietud por tener a algún mentor/a conocí a Victoria147. Primero, tomé "Reprograma", un curso que me brindó conocimientos prácticos para mi negocio, y a su vez me dio contenido de valor para mi autoconocimiento personal. Gracias a esto, descubrí los beneficios de la academia y las mentorías para llevar los negocios a un siguiente nivel, y fue así que inicié el programa de Validación.

Elegí Victoria147 por su comunidad de emprendedoras. No todos comprenden los retos que enfrentamos las mujeres en el día a día y el hecho de que nosotras mismas seamos una red de apoyo y nuestro propio motor para emprender, es una de las características más valiosas de Victoria147. Además, la calidez entre la academia y las emprendedoras es única, siempre están dispuestas para orientarnos en la búsqueda de soluciones.

Aunque mi empresa nació en pandemia, la misma situación me dio grandes oportunidades y aprendizajes. Actualmente ya tengo mi tienda en línea, redes sociales, logré ventas en menos de un mes y en un futuro veo a mi negocio más consolidado.

No tengo más que agradecer la atención y las experiencias compartidas con Victoria147 en el proceso de validación y lanzamiento de mi empresa. Creo que el impulso que nos brindan a las emprendedoras es invaluable; gracias por todo.

SHULA BOUTIQUE

VALIDACIÓN



ANA CECILIA PARRA

Soy Licenciada en Economía, madre de tres hijas, esposa y emprendedora. Desde pequeña me han gustado los negocios, y el emprendimiento ha representado una satisfacción personal.

Estando en Alemania, siendo madre primeriza y ante la adrenalina por explorar un mundo de oportunidades, comencé a buscar diversas alternativas de crianza y educación, y fue así como surgió Wiwiurka, una empresa enfocada al diseño, elaboración y comercialización de juguetes y mobiliario de madera que favorece el desarrollo motriz grueso de niños y niñas.

Mi ingreso en Victoria147 representó un nuevo comienzo para mi empresa, me brindó una estructura más sólida a mi negocio y marcó el sentimiento de pertenencia a una comunidad de mujeres emprendedoras. Al ser parte del programa de Expansión, con algunas mentorías de Consolidación, no solo recibí contenido de valor que contribuyó significativamente en Wiwiurka, sino que también, la orientación por parte de las y los *Fellows* fue y sigue siendo un factor de crecimiento para mi empresa.

Crecer duele, pero sé que en este momento estoy sembrando la semilla para la transformación de Wiwiurka. Dentro de tres años, veo con una mayor presencia de mi empresa en otros países del mundo y con mayor reconocimiento en México..

Como persona, vivo y creo que es posible crear nuestra realidad; el explorar nuevas oportunidades de crecimiento para mi empresa es lo que me mantiene inspirada día con día. Como emprendedora, me motiva ser un ejemplo para otras mujeres, liderar un equipo y ser cabeza de una empresa a pesar de las adversidades.

WIWIURKA

EXPANSIÓN



MARIA JOSÉ BELAUSTIGOITIA

Hola, soy Majo. Arquitecta, especialista en Diseño de interiores y co-fundadora de Bungalo. Mi empresa surgió gracias a la fusión del talento y las ideas con el fin de crear una iniciativa de consultoría para el diseño de interiores. Hoy nos dedicamos a transformar espacios de la vida cotidiana en espacios innovadores y funcionales para nuestros clientes.

Como emprendedora, mi trayectoria estuvo ligada a mi desarrollo profesional; ahora, Bungalo se convirtió en mi prioridad y, de la mano de mi socia, fuimos creciendo poco a poco. Sin duda, lo que más disfruto de ser emprendedora es ser dueña de mi tiempo.

Mi primer contacto con Victoria147 fue cuando mi empresa ya tenía cierto nivel de arranque y recibí asesoría para entrar a Despegue. Gracias a Victoria147 he aprendido temas importantes para la estructura y orientación de Bungalo. A nivel interno, mi empresa ha crecido paulatinamente y hemos trabajado para mejorar constantemente. Hoy en día, ya contamos con herramientas que mejoran nuestras operaciones, como project management, redes sociales, estructura organizacional, así como otras aportaciones a mi modelo financiero.

Con un modelo de negocio en línea, hemos consolidado y afianzado nuestro trabajo a pesar de las adversidades e innovando para brindar lo mejor a nuestros clientes. Ante la pandemia, la capacidad de adaptarnos fue un reto, principalmente por enfrentarnos ante la competencia que estaba arrancando con modelos de negocio digitales similares. A pesar de eso, hemos buscado estrategias, redefinimos nuestra propuesta de valor y mantuvimos nuestra esencia como Bungalo.

Uno de mis consejos para alguna mujer interesada en emprender es “dar el salto”, aliarse de socios y confiar en sí mismas. Aprovecha tu tiempo, nunca vas a estar 100% lista para emprender pero creo que también es importante tomar el riesgo sin miedo y con responsabilidad.

BUNGALO

DESPEGUE

ZAIRA MAJUL

SEMILLERO
NUTRISA
(PROYECCIÓN)

Hola, soy Zaira. Emprendedora, Directora y Fundadora de Zama Grupo Healthy. A lo largo de mi experiencia, he estado relacionada al mundo corporativo; sin embargo, siempre tuve mucha curiosidad e interés por emprender, cuando finalmente se dio la oportunidad decidí fundar mi empresa. Hoy en día, Zama Grupo Healthy tiene tres líneas de negocio: comercialización de materias primas, fabricación de productos de cuidado personal bajo mi marca "Los secretos de la abuela" y personalización de productos.

En el emprendimiento, lo que más me motiva es que me permite servir y aportar a la sociedad como motor de cambio. Vivimos para dejar huella, y que el crecimiento dependa de mí es lo más grato y satisfactorio. Entré a Victoria147 como parte de Semillero Nutrisa. A lo largo de este, me proporcionaron diferentes módulos en los que conviví con diferentes expertos y emprendedoras; además, aprendí herramientas para la planeación de macroprocesos, temas comerciales, y otro tipo de contenido que como emprendedora me ayudó a mejorar continuamente.

El Semillero impulsó mi empresa a otro nivel. El empujón que nos da no sólo en temas de emprendimiento, sino también para el fortalecimiento de nuestra parte humana es invaluable para crecer con tu empresa. Hoy me encuentro en el proceso para ser proveedora oficial de una gran marca como lo es Nutrisa, sin duda una experiencia invaluable.

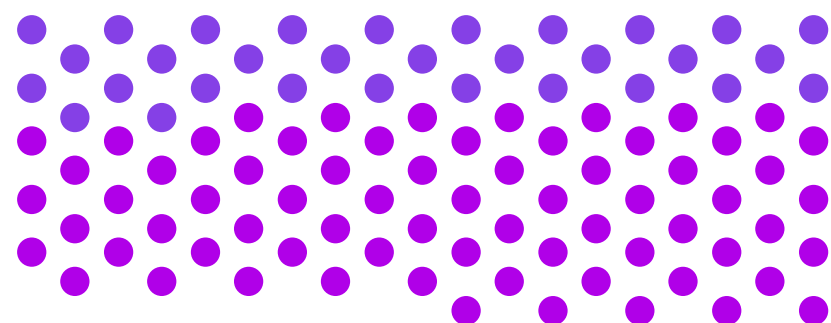
En mi caso, la pandemia y Victoria147 me trajeron oportunidades para salir adelante con mi empresa. Estar en Semillero Nutrisa fue una herramienta que me ayudó a planear mi 2021, a ser más analítica en mis procesos y estrategias al momento de tomar decisiones importantes para mi empresa. Aunque fue un momento sin precedentes, me enseñó a ser resiliente; yo espero que de aquí a tres años Zama Grupo Healthy crezca y se fortalezca. Como mujeres emprendedoras, considero que estamos generando un cambio en el ámbito empresarial, dándole mayor relevancia al liderazgo femenino. Juntas somos compañeras de lucha, y con nuestros esfuerzos estoy segura que haremos una gran diferencia en el mundo.

ZAMA GRUPO HEALTHY

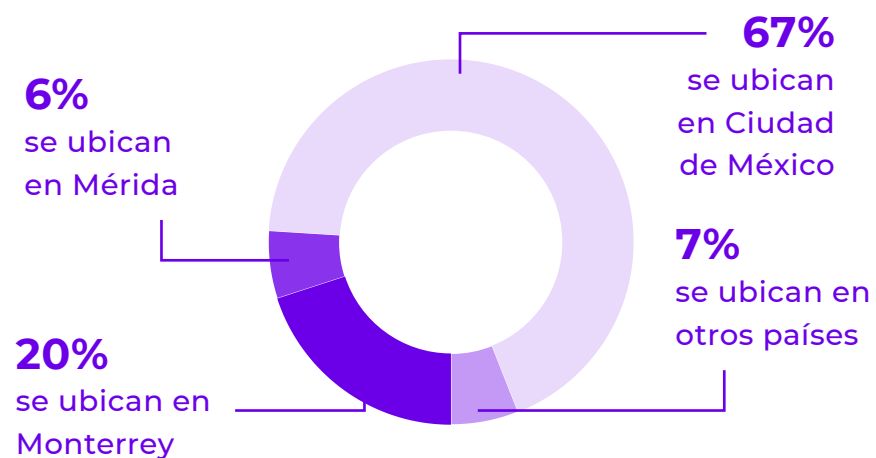


NUESTROS FELLOWS

Hemos consolidado una red de más de
359 *Fellows*.



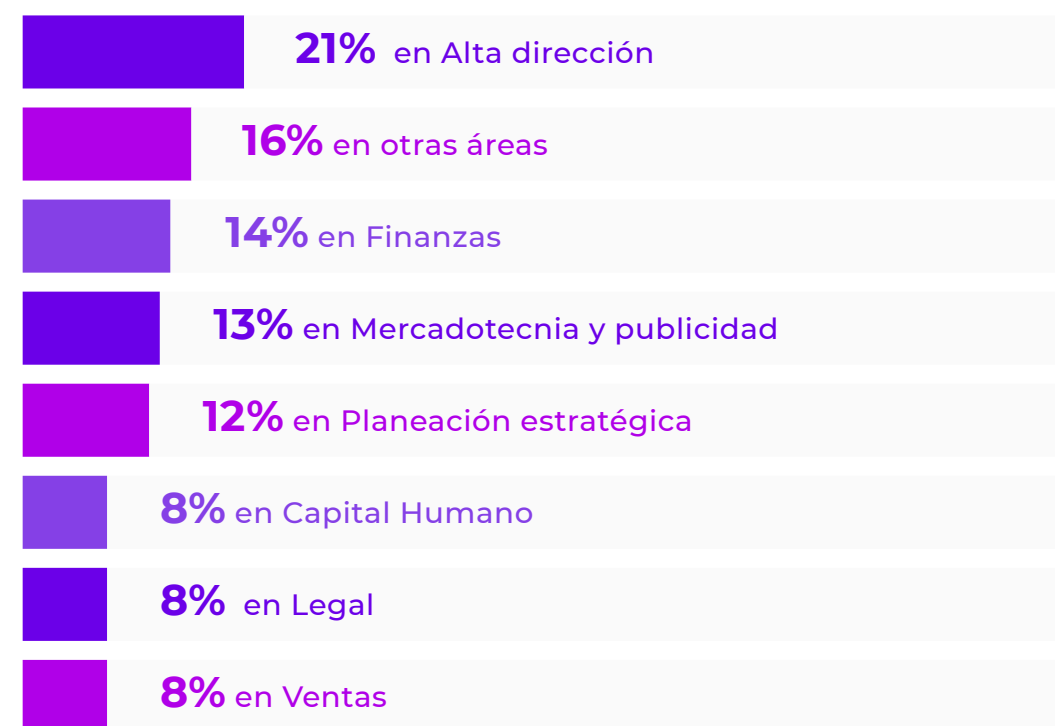
31% de nuestros *Fellows* son mujeres (111) y 69% son hombres (248).



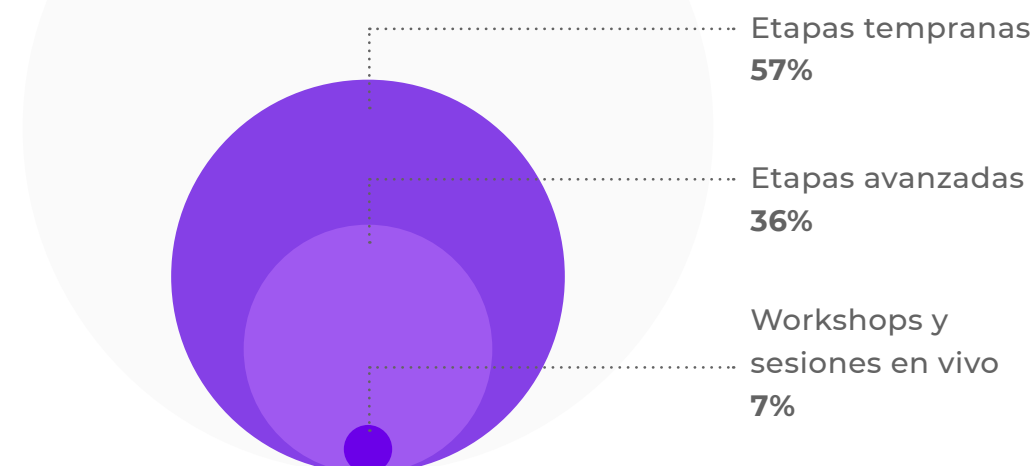
8 de 10 *Fellows*

han sido emprendedores en algún momento de su trayectoria profesional.

Sus principales áreas de experiencia se ubican en:



En promedio, imparten 1,242 horas de capacitación y mentoría.



DIRECTORIO DE FELLOWS

Adina	Chelminsky	N/A
Adolfo	Cano	Cultura Colectiva
Adrián	Román y Román	VillarrealMC y Roman Abogados
Adriana	Flores	Hewlett Packard Enterprise
Adys Marlet	Dávila	Grupo Prodensa
Agustín	Altamirano	Alcano derecho empresarial e inmobiliario
Alan	Palau	Pearson Education
Alberto	Álvarez	Digital Friks, IncentivAction
Alejandra	Rodríguez de Siller	Instituto de Moda Burgo México
Alejandro	Arellano	Sibare & Partners
Alejandro	Palma León	Troquer
Alejandro	Villalón	KM Capital Partners, ON Ventures
Alejandro	Pérez	414 Capital
Alexandro	Ríos	Ríos Sepúlveda y Asociados
Alfonso	Olvera	Grupo Olvera
Alfonso	Ríos	SoWhat? Factors
Allan	Fis	Fis Foto
Allan	Pineda	choose
Américo	Ferrara	Life is Too Short Capital
Ana Paola	Alcalá	Stoopan Asociados
Ana Paula	Blanco	Brains4Rent
Andrea	Cabrero Vilatela	Urbix Resources
Andrea	Ruiz	Tecnológico de Monterrey
Andrea	Trujillo	Reste-U y Tecnológico de Monterrey
Andrea	Valenzuela	Tecnológico de Monterrey
Andrés	Martínez	Bitso
Andrés	Mojica Cañiderón	Zebra Digital Marketing
Anna	Fusoni	Fusoni Fashion Network, KSnews
Antonio	Fajer	Neikos y Pentafon
Antonio	Vilches	Archipiélago
Aroldo	Dovalina	DOCA Investments
Arturo	Gonzalez	AVALÓN
Arturo	Merino	ArcCanto Deuda Inteligente
Arturo	Reyes	Minigols México
Bernardo	Cisneros	Cb empresas
Bernardo	Cordero	STARTegy Venture Builder
Bernardo	De la Cabada	GCG
Betsabé	Fernández	PepsiCo Alimentos México
Blanca Juana	Gómez	MMK Group

Bruno	Matus Gayosso	Stanley Black & Decker
Camilo	Llinás Velásquez	Aliat, Stark Smart Gym
Carlos	Allende	AT&T
Carlos	Callejo	Hasbro
Carlos	Kalach	Comercializadora Círculo CCK
Carlos	Mier y Terán	Grupo MYT
Carlos	Miranda	Grupo Axo
Carlos	Saenz	Grupo Witt
Carlos	Silis	THE MOONSHOT CO
Carlos	Silva	Salesforce
Carlos	Torres	Impuestum
Carlos	Villaseñor	Biovideo
Carlos Roberto	López	The Home Depot
Cecilia	Goya de Riviello	Balanceship Consultores
Christian	Aguirre	Alta Ventures México, Dalus Capital
Clara	Corona de Lau	Biomedica de Referencia
Clara	Frischwasser	TAMIM HR Consulting
Claudia	Ávalos	Alerama Marketing Digital Integral
Claudia	Contreras	Samsung Electronics
Claudia	Zúñiga	CONAIR Mexico
Cory	Crespo	Coloürs
Cristian	Lloret	Cristian Lloret Mila
Daniel	Alanís	The Boston Conuslting Group
Daniel	Coggiola	Apple y Deloitte
Daniel	Garnica Rivera	The Coca-Cola Company
Daniel	Granatta	Platzi
Daniel	Marcos	Growth Institute Inc.
Daniel	Schneeweiss	Casa Montelobos
Darío	Okrent	Alsea
Daryn	Fillis	Distroller
David	Jassan	Directo.com
David	Lask	Creze
Delfina	Flores	Pipol Talent
Diego	Bracamontes	Netflix
Diego	Creel	Creze
Diego	González ROSSI	Iberbrand
Dora	Forero	Naser Marketing Sensorial
Dulce	Kadise	Mass Challenge
Edgar	Fernández	Vesta Soluciones Integrales
Edgar	Orlaineta	FL Gallery
Edgar Mauricio	Jazo Trin	Asesores Senior
Eduardo	Bello	Central Zone
Eduardo	Garza	Evalor
Eduardo	Muñiz	VITRIO

Eduardo	Paulsen	Ben & Frank
Eduardo	Sauret	Grupo Sommet
Eduardo	Valenzuela	Unión Cinematográfica
Emilio	Blanco	Centro de Soluciones Inalámbricas
Enrique	Cisneros	Banregio
Enrique	González	Independiente
Enrique	Vera	Sportium
Eric	Descombes	FCB México
Eric	Pérez-Grovas	Jaguar Ventures
Ernesto	Moncada	The Welcome Branding Group
Eugenio	Perea	Magma Partners
Fabrice	Serfati	IGNIA Partners
Federico	Casas Alatraste	Loro y OBS
Federico	Gómez	PayPal
Federico	Legorreta	Proyecto COLBERT
Federico	López Otegui	La Costeña
Ferenz	Feher	Feher & Feher
Fermín	Montes	Hortícola Cedro Blanco, Sativus
Fernanda	Perea	Saskia de Winter
Fernando	Álvarez	Kantar
Fernando	Fabre	Endeavor Global
Fernando	Huerta	Tecnológico de Monterrey
Fernando	Rojas Sánchez	Creativos Prácticos
Fernando	Torres	Alfaro, Dávila y Scherer
Fernando	Torres Cantu	Black Creek Group
Fernando	Trueba	LUV.IT
Francisco	Lezama	Instituto Yucateco de Emprendedores
Francisco	Niembro	Embajador de México en Qatar
Francisco	Ramírez Anguiano	Bienestar Corporativo y Sistémico
Francisco	Ruiz-Maza	Russell Reynolds
Francisco	Sordo	Uber
Françoise	Lavertu	South View Studio
Freddy	Vega	Platzi
Gabriela	Cejudo	Grupo Nicxa
Gabriela	Hernández	Consultor independiente
Gabriela	Romero	BBVA Bancomer
Gabriela	Salazar	Román, Nava, Morales y Salazar Abogados
Gabriela	Warkentin	W Radio, El País
Gabriela	Yakovlev	Transcendence
Gema	Sacristán	Corporación Interamericana de Inversiones
Gerardo	Román	Román, Nava, Morales y Salazar Abogados
Gerardo	Ugalde	The Ad Theory
Giorgio	Dí Vece	V09
Giovanna	Jiménez Coria	Laboratorios Expanscience México SA de CV

Gloria	Canales	Amazon
Gonzalo	Cegarra	Creze
Grace	Kamaji	La Cima / Life 180
Gretta	González Bracho	Uber
Griselda	Hernández	Blue & Gray Associates
Guillermo	Barba	Axiologic
Guillermo	Varela	Logrand Entertainment Group
Guilles	Suberville Béraud	Elixir, Arcana, Ineomex
Gustavo	Barcia	Needed Education
Gustavo	Cisneros	Cb empresas
Gustavo	Serna	Promecap
Hassan	Yassine	GAIA
Heberto	Taracena	Capital Invent, Grupo Imagen Multimedia
Héctor	Cruzado	ZOÉ WATER
Héctor	Cuesta	Clé
Héctor	Esrawe	Esrawe
Hector Hugo	de la Peña	H Estrategias
Hiram	Valdez Rodríguez	Uber Technologies Inc
Horacio	Genolet	Ogilvy Latinoamérica
Hugo	Salinas	IGNIA Partners
Huguette	Cervantes Laing	Business Boutique
Ignacio	Liaudat	Circus Marketing
Irving Arturo	De Lira	Grupo Financiero Banorte
Isaac	Lekach	The Sarpes Group
Isabella	Munoz	ColCapital
Ivette	Calvet	Seeds Talent Management
Jaime	García	Strategic Capital
Jaime	Longoria	Oxxo
Jaime	Massieu	Axa Seguros
Jaime	Padilla	Russell Reynolds Associates
Jaime	Weber	J.W.K Business
Jandir	Matos	Bedu
Javier	Arredondo	Travesías Media
Javier	Okhuysen	sala uno
Javier	Peña	So What? Factors
Javier	Van Cauwelaert	Smartfish
Jean Michel	Enríquez	Creel, García-Cuéllar, Aiza y Enríquez
Jesús Horacio	González	n/a
Jorge	Barajas	Despacho de Contadores y Gasolineras
Jorge	Belden	Galera
Jorge	Camil	Enova
Jorge	Casares	Buhox Consulting
Jorge	González	G2 Consultores
Jorge	Guerrero	Auto One Acceptance

Jorge	Soto	Miroculus
Jorge Luis	Camargo	Ecaresoft
José	Guereque	Arca Continental
José	Zaga	Vicky Form
José Alberto	Terán	TERAN TBWA\
José Alfredo	Islas	Residencia
José Antonio	Loret de Mola	Ciclo Corporativo
José Antonio	Manrique	Evero Capital
José Antonio	Morán	Capital Índigo
José Antonio	Silveira	Consultor independiente
José Antonio	Téllez	Onelife / Actitud Sana
José Arturo	Vázquez	Capital 112
José Ignacio	González	Mobile 360
José Luis	Betancourt	Ingenia Agency
José Luis	Garibay	Capital 112
José Luis	Torrado	Grupo BPT
José Pablo	Abreu	PwC
José Simón	Díaz	el20.mx
Josefina	Stoopen	Stoopen EMA Partners
Joshua	Ford	Candid
Juan	Sotres	Triciclo
Juan	Valles	Tecnológico de Monterrey
Juan	Vera	Nimblr.ai
Juan Carlos	Guerrero	Wunderman
Juan Emilio	Simón	Bufete de Marketing
Juan Francisco	González	Onecare Group
Juan Luis	Rodríguez	Accenture
Juan Manuel	Valle Pereña	Afore XXI Banorte
Juana	Ramírez	Grupo SOHIN
Julián	Herrera	Banco Santander México
Julio Luis	García	MMK Group
Karen	Gilchrist	Google
Karla	González Jáuregui	TST Talent Strategy Team
Kelly	Talamas	Consultor independiente
Kerrie	MacPherson	EY
Laura	Manzo	The Huffington Post
Laura	Tapia	Consultor independiente
Laure	Merat-Calderón	El Palacio de Hierro
Lauren	Rodríguez Muñoz	Abogadas para Emprendedores
Leticia	López	Coaching Integral
Lisette	Montefusco	CMR
Lorena	Flores	Grupo AXO
Lorena	Martínez	Horux Business Consulting
Lourdes	López Goya	Consulor independiente

Lucy	Lawrence	Inversionista independiente
Luis	Garza Sada	Kinedu
Luis	Martínez	PROA
Luis	Martínez Lozano	Martínez Asesores
Luis	Mourey	Temasek
Luis	Pazos	IDG Consulting
Luis	Yturbe	Litebuilt México
Luis Enrique	Carrillo	Coca-Cola FEMSA
Luis Fernando	Ramírez	FEMSA
Luis Gerardo	Chapa	Tenna
Luisa Jimena	García Riva Palacio	Casa de Danza México
Luz	Arredondo	Travesías Media
Luz Adriana	Ramírez	Visa
Luz María	Velázquez	Tecnológico de Monterrey
Manuel	Llaguno Marchand	Firmalt
Marco	Colín	AVIÓN
Marco	Franco	Planner Group
Marco	Sens	Jelp
María	Castilla	IADWP
María	Novalés	McKinsey
María Fernanda	Garibay	Atabay Consulting
María Inés	Morán	ActionCOACH
María Yulene	Galera Trillas	Freelance
Mariana	Castillo	Ben & Frank
Mariana	Conde	Familias Extraordinarias
Mariana	Gaber	BibaBijoux
Marianela	Sordo	Consultor Independiente
Marianna Pilar	Jones Labastida	Steve Madden México (Trendy Imports S.A de C.V)
Mario	Estupiñán	Fiduciaria de Occidente
Mario Alejandro	Sosa	CBR Asesoría Legal
Marisol	Rodríguez	Sinergia Deportiva
Marlyn	Sánchez	Consultoría Mercadológica
Martha	Rivera	IPADE
Martha Laura	Bueno Gamboa	Martina Bueno Comunicación y Mummas Business Network
Martha Patricia	Herrera	CEMEX
Martín	Hernández	Sound Editor
Mauricio	Barrera	Tim Hortons
Mauricio	Cano del Valle	Hoopol
Mauricio	Carrandi	Televisa
Mauricio	Rizo	Tecnológico de Monterrey
Mayra	Aldazosa	Consultor independiente
Mayra	Hernández O'Hagan	Instituto Xilonen
Michel	Rojkind	Rojkind Arquitectos
Miguel Ángel	Flores	Niagara Bottling

Moís	Cherem	Bedu
Moisés	Guindi	Casa Lumbre
Mónica	Flores	ManpowerGroup
Mónica	Lenz	Lenz Human Capital
Mónica	Martínez	IPADE
Mónica	Mijangos	Beltrán & Bernal Stoopen
Mónica	Patiño	Casa Virginia, Delirio, La Taberna del León, MP Bistro
Mónica	Villela	Maken Consultores
Montserrat	Vázquez del Mercado	Accenture
Muriel	Belda	Morgan Philips
Murillo	Tavares	Spencer Stuart
Nancy	Godines	DOCADHOC
Natalia	Zárate	Sephora
Nayelly	Hernández	Gran Hogar Sureste y Kintek Energías Renovables
Nick	Panes	Control Risks
Nicola	Origgi	Tecnológico de Monterrey
Nicolás	Rubio	Industria Faramcéutica Andrómaco
Nicole	Reich	BNP Paribas Cardif
Nima	Pourshasb	Banco Sabadell, Formafina
Octavio	Herrero	Herrero
Olegario	García Márquez	GAPE Business Group
Omar	Ríos	HATHI
Óscar	Lozano	Sintec
Óscar	Salazar	Uber
Oswaldo	Trava	InstaFit
Otto	Graff	IGNIA Partners
Pablo	Alvarado	Garage
Pablo	González Cid	Café Punta del Cielo
Pablo	Hernández	Ingenia Agency
Pablo	Hooper	González Calvillo Abogados
Pablo	Salazar	ParentTech
Pamela	Aréstegui	AIG Seguros
Pamela	Gutiérrez	Garrigues
Patricia	Schroeder	Mentoría y Seguridad Legal
Paula	Franco Vasco	TAMIM HR Consulting
Pedro	Egea Barbosa	Herrero
Pedro	Egea Dietz	Consultor independiente
Pedro Antonio	García	FCB
Pepe	Giral	Consultor independiente
Rafael	Borbón	Exfarma
Rafael	Selvas	Farmacias del Ahorro
Ramiro	Del Valle	Barclays Investment Bank
Ramiro Javier	Atristain Carrión	Atristain Financial Advisors, LLC
Raúl	Durán	CEMEX USA

Raúl	Galicia	BBVA Bancomer
Raúl	Martínez-Ostos	Barclays Investment Bank
Ricardo	Barrueta	Consultor independiente
Ricardo	Díaz Salinas	Ciencia Med
Ricardo	González	EBC (Escuela Bancaria y Comercial)
Ricardo	Rocha	RENDER, Games Starter, COPANGA, ALTEUM
Ricardo	Rondón	HKS Inc.
Ricardo	Vázquez Rodríguez	Cemex
Ricardo	Zamora	Google
Roberto	Charvel	Vander Capital Partners
Roberto	Ruiz	Wunderman
Rodolfo	Ramírez	RedBox
Rodrigo	Arévalo	Uber Eats
Rodrigo	Cobo	Talaria Marketing
Rodrigo Francisco	Villagrán	Aguilar & Villagrán
Rolando	Salinas	IGNIA
Roque	Velasco	Walmart
Roxana	Rabinovich	American Express
Rubén	Castellanos	AROD
Rubén	Guajardo	Consultor independiente
Rubén	Herrero	Impuestum
Ruby	Sharma	EY
Rudy	Joffroy	Creative Dreams
Salvador	Luna	Mary Kay Inc.
Sandra	Ramos	MR Institute
Sandra	Sainz Heredia	Cantera Capital, SV LATAM Fund
Sandra	Sánchez y Oldenhage	PharmAdvice Consulting
Sandrine	DUPRIEZ	Laboratoires Expanscience Mexico
Santiago	Arango	Grupo Takami
Santiago	Creixell	Bitso
Santiago	Sánchez	Drive, Intersect
Sara	Kauss	S'well
Sara Laura	Garza	Magna International
Saraí	Baeza	McKinsey & Company
Saskia	de Winter	Saskia de Winter
Sebastián	Tonda	Flock
Sergio	Cid	Grupo Vidanta
Sergio	Garza	Garza Durán Abogados
Sergio	Spinola	The Coca-Cola Company
Shahin	Baharimehr	Advent International
Shelley	Brindle	Alcaldesa de Westfield, NJ
Simon	Bedford	Prolegis Services
Sofía	Escamilla	Palacio de Hierro
Tavo	Zambrano	Skydrop

Toni	Torres	Toni Torres Enlaces Estratégicos
Úrsula	Wilhelm	Banorte / IXE
Verónica	Elizondo	Sigma Alimentos
Verónica	Morgenstern	MR Institute
Verónica	Yepez	Perpetum Consulting
Vicente	Encarnación	e:de business by design
Víctor	Calderón	Arcanto Deuda Inteligente
Víctor	Melgarejo	Tecnológico de Monterrey
Víctor	Ornelas	Capital Índigo
William	Gaber	Atabay Consulting
Yvonne	Narro	Yarto & Narro
Zita	Horváth	Lea Isla & Horváth



ANEXO

VICTORIA147 ES UN ESPACIO

REVOLUCIONARIO, DONDE EL APOYO Y LAS GANAS SE NOTAN, PARA **SUMARNOS** ENTRE **EMPREENDEDORAS.**

<p>Desde que inicié con el curso de Reprograma cambió mi chip para muchas cosas. Después inicié Despegue y se ha visto un IMPACTO e incremento en las ventas de mi EMPRESA.</p>	<p>Porque es un ESPACIO ENRIQUECEDOR. Como todo puede ser mejor, pero definitivamente obtuve cosas buenas y CAMBIOS POSITIVOS EN MI NEGOCIO.</p>	<p>Es una RED que realmente busca dar las herramientas necesarias a quienes queremos emprender y quienes ya están en el camino.</p>
	<p>Fue un gran aprendizaje y un excelente lugar para conectar con otras emprendedoras.</p>	<p>Por EL EMPODERAMIENTO, LA CONFIANZA Y LAS SESIONES DE CONOCIMIENTO E INSPIRACIÓN.</p>
<p>Es una COMUNIDAD que te IMPULSA a realizar tus PROYECTOS.</p>		

<p>Porque tienen EXCELENTES FELLOWS, además de llevarte de la mano en lo que necesitas saber para EMPRENDER BIEN.</p>	<p>Me parece que se ha formado una COMUNIDAD SUAVE, DETERMINADA Y LIMPIA, con larga trayectoria de experiencia y siempre estudiando la situación de las EMPREENDEDORAS EN MÉXICO para poder ofrecerles una mejor oferta y así puedan cumplir y materializar sus sueños y negocios. Llevo 6 años continuos y los beneficios que he obtenido en muchos sentidos son invaluable: red de apoyo, amistades, asesoramiento de los mejores profesionales, siempre buena actitud, acompañamiento, cariño, crecimiento y muchas cosas positivas más.</p>	<p>VICTORIA147 es el lugar idóneo para este CRECIMIENTO de la mano de gente experta y de MUJERES que van por un camino como el propio, eso INSPIRA, MOTIVA Y TE AYUDA A AVANZAR.</p>
<p>Excelente contenido que ayuda a tener claridad sobre decisiones y a estructurar el camino para crecer.</p>	<p>En poco tiempo he CONECTADO CON MUJERES EXITOSAS E INSPIRADORAS.</p>	<p>Porque en este camino de emprender NO ESTAMOS SOLAS y siempre hay mucho que APRENDER.</p>
<p>EL CONTENIDO, LA RED DE EMPREENDEDORES Y FELLOWS SON DE PRIMER NIVEL.</p>	<p>Por el contenido de los cursos, la VISIÓN INTEGRAL, sus colaboraciones, comunidad, invitados y las empresas que se han formado.</p>	<p>GRACIAS por siempre tomarnos en cuenta.</p>
	<p>Fue un CURSO INCREÍBLE que me ayudó a darle UN GIRO COMPLETAMENTE NUEVO A MI EMPRENDIMIENTO.</p>	<p>Por la red, y la plataforma con enfoque en MUJERES PROFESIONISTAS, un enfoque serio de emprendimiento y contenido muy bien estructurado.</p>

Indicadores generales (Anexo)

	2016	2017	2018	2019	2020	Cambio 2016-2019
Ventas promedio por empresa (en millones de pesos mexicanos)	4.2	4.9	5.6	7.4	1.3	76%
Clientes promedio por empresa	471	576	1,128	1,078	259	129%
Colaboradores/as promedio por empresa	8	7	11	8	6	0%
Beneficiarios/as indirectos promedio por empresa	135	167	262	345	344	156%
				Utilidad operativa promedio por empresa 2019		1.20
				Utilidad operativa promedio por empresa 2020		0.57

BIBLIOGRAFÍA

¹ López. 2021. Pequeñas empresas, grandes impactos: Apoyando a las PYMES productivas como motor de la recuperación en ALC.

² INEGI. 2020. Estudio sobre la Demografía de los Negocios.

³ INEGI. 2020. Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE).

⁴ Banco Mundial; Facebook; OCDE. 2020. El futuro del Negocio.

⁵ Deloitte. 2020. Understanding the pandemic's impact on working women.

⁶ INEGI. 2020. Encuesta sobre el Impacto Económico Generado por COVID-19 en las Empresas (ECOVID-IE).

⁷ Ver descripción de las etapas en la sección tres de los tipos de programas conforme a etapas.

⁸ CEPAL. 2020. Informe especial covid-19

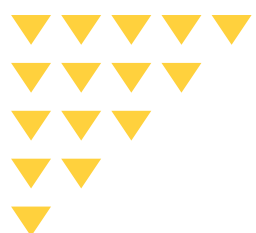
⁹ Idem.

¹⁰ Encuesta del Impacto del COVID-19 en las empresas lideradas por mujeres Victoria147.

¹¹ INEGI. 2020. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) 12

¹² *Los grupos vulnerables se definen como aquellos que “ya sea por su edad, raza, sexo, condición económica, características físicas, circunstancia cultural o política, se encuentran en mayor riesgo de que sus derechos sean violentados”.* (CNDH, 2020) Ej: migrantes, personas con VIH, mujeres, niños, comunidades indígenas, miembros de la comunidad LGBTQIA+, etc.

¹³ Agradecemos también a Facebook, BBVA, Herdez, Nutrisa, Banana Republic, Innata, Kit kat, Bobbi Brown, Hindie Tea, Romina Media, Sersana, Barro blanco, Cynthia Buttenklepper, Cihuah y Moncaya, por haber sido parte de nuestro evento “Give me a Break” en 2020.



VICTORIA147[®]
ACADEMIA DE NEGOCIOS PARA MUJERES