META 10
REALIZAR UN DIPLOMADO EN AUTONOMIA ECONOMICA DE LAS MUJERES, DIRIGIDO A MUJERES EMPRENDEDORAS EN EL ESTADO DE AGUASCALIENTES

INFORME DE PROCESO DE CAPACITACIÓN CON PROPUESTAS DERIVADAS

"EL ROL DE LA MUJER EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS"

Objetivo General

Capacitar a las mujeres, con la finalidad de brindarles las herramientas necesarias para su autonomía económica y superar así el círculo de la violencia.

Objetivo de Módulos

Objetivo Módulo 1. Proyectos productivos con Perspectiva de Género

Fortalecer el proceso de aprendizaje de las participantes con el acompañamiento de los/as instructores, ayudando a reforzar las capacidades, habilidades, actitudes y valores de mujeres relacionadas con el medio empresarial, en materia de formulación de proyectos productivos con perspectiva de género.

Objetivo Módulo 2. Entorno Macro Económico y Financiero

Continuar el proceso de participación a través de la profundización de los conocimientos compartidos por el/la Instructor (a). Al finalizar este módulo la participante estará en capacidad de tomar decisiones personales y empresariales con base en el análisis los principales indicadores macroeconómicos.

Objetivo Módulo 3. Planeación Estratégica y Marketing

Orientar y capacitar a las participantes en sentido de lograr elevar la percepción de valor de su empresa y de sus productos desarrollando una imagen de empresa innovadora y de alta capacidad no solo de producción si no de nuevos productos incursionando en nuevos mercados de mayor valor y lograr generar una diferenciación que lleve a la empresa a obtener una ventaja Competitiva estratégica.

Objetivo Módulo 4. Habilidades Gerenciales de la mujer en la empresa

El/la Instructor (a) ayuda a desarrollar y comprender las habilidades gerenciales. Las participantes podrán distinguir entre grupos y equipos, determinar las responsabilidades y tareas de cada organización y/o departamento, reconocer problemas y evaluar alternativas. Aprenderán a definir la estructura organizacional, así como la forma en que la especialización y departamentalización apoya a que una organización logre sus objetivos.

Objetivo Módulo 5. Uso de tecnologías de la información y redes sociales en los negocios

Fomentar la formación y la consolidación de una red social entre la empresa y sus clientes agilizando las comunicaciones, sustentando el trabajo en equipo, y promocionando sus productos en el mercado.

Al finalizar este módulo las participantes tendrán la capacidad de producir más cantidad, más rápido, de mejor calidad, y en menos tiempo. Lo que les permiten ser competitivas en el mercado.

Objetivo Módulo 6. Responsabilidad social de la mujer en el campo empresarial

Favorecer el diálogo y análisis sobre las responsabilidades de la mujer en el medio empresarial, de tal forma que ayude a desenvolverse en el medio de las mismas e interactúen con los/as trabajadores/as, así lograr el desarrollo del pensamiento gerencial utilizando las herramientas de comunicación efectiva, dando importancia de la gerencia, la innovación y la tecnología como instrumentos fundamentales para la profesionalización de los recursos humanos.

Objetivo Módulo 7. Relaciones públicas e imagen ejecutiva

Fomentar y difundir una formación integral que considere a la ética de las Relaciones Públicas en la práctica cotidiana y profesional, tomando a la comunicación como un medio para el desenvolvimiento más competitivo y productivo en los ámbitos público, privado, nacional e internacional.

Objetivo Módulo 8. Competencia de la mujer en negocios

Las participantes aprenderán a desarrollar las competencias cognitivas, de modo que comenzaran a observar de forma reflexiva, aprenderan a pensar y a experimentar, a memorizar, comprender y enriquecer su vocabulario.

Al finalizar este módulo tendrán la capacidad de encontrar un equilibrio entre las funciones que componen la actividad productiva de las empresas, reconocer problemas y brindar soluciones.

Población Objetivo:

Mujeres emprendedoras que habitan en el Estado de Aguascalientes.

Fecha de realización:

6 de Julio al 22 de Septiembre de 2012.

Sede o lugar de realización:

CIDE-AGS
Av. Aguascalientes 1698, esq. Av. Independencia, Trojes de Alonso. Aguascalientes, Ags.

Duración en horas:

96 Hrs.
24 sesiones de 4 Horas.

Facilitadores:

M en C. Mireya Castañeda
Dr. Mario Rodarte Esquivel
Ing. Raúl Adames Carbajal
M en C. Celina Mier
M en C. Santiago Cortes López
Ing. Francisco Lopez Rivera/Lic. Cristóbal Humberto Tenorio Izazaga
Sra. Laura Elena Fonseca Yerena / Ma. Del Socorro Fonseca Yerena
Lic. María del Carmen Rojas Ponce
(Se anexa Curriculum Vitae)

Participantes:

Participación por rango de edad:

Rango de Edad									
- de 15		15-29		30-44		45-59		60 y más	
M	H	M	H	M	H	M	H	M	H
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0	9	0	20	0	18	0	3	0

Desarrollo:

Temas de Desarrollados:

Módulo 1. Proyectos Productivos con perspectiva de género

- Etapas del proyecto productivo con PEG
- Desarrollo del Plan de Negocios
- Aprovisionamiento de recursos (Fondos de Fondos)
- Evaluación y seguimiento del proyecto con prospectivas de género
- Comercialización
- Realización de trámites y permisos para abrir una PYME
- Cuidado del medio ambiente
- Análisis y planificación del género en un proyecto

Módulo 2. Entorno Macro económico y financiero

- El entorno económico
- ¿Cómo medir la actividad económica?
- El producto interno bruto (PIB)
- El IPC y la inflación
- El mercado laboral
- El Sistema Financiero
- El valor del dinero
- Mercado público de valores
- Instituciones financieras
- Fuentes de financiamiento
- Importancia de la mujer en la economía mundial
- Metodología de la crisis económica y financiera mundial
- Invisibilidad del trabajo no remunerado de la mujer y su impacto económico
- Doble o triple jornada de trabajo en las mujeres con trabajo remunerado

Módulo 3. Planeación Estratégica y Marketing

- Representatividad de la mujer en la vida social, política y económica
- El ser empresarial
- ¿Empresaria o emprendedora?
- Los paradigmas del emprendurismo
- Habilidades empresariales clave.
- Planeación estratégica
- Marketing e innovación
- Guía para la planeación estratégica

Módulo 4. Habilidades Gerenciales de la mujer en la empresa

- Administración del tiempo y dirección de reuniones
- La función gerencial
- Dirección de personal
- Coaching como estrategia competitiva
- Solución creativa e innovadora de problemas
- Administración efectiva del tiempo
- Conociendo mis habilidades gerenciales

Módulo 5. Uso de tecnologías de la información y redes sociales en los negocios

- Uso de las TI en la administración
- Soluciones de Negocio en Internet
- La influencia de los dispositivos móviles en los hábitos de compra
- Los niveles de influencia en las redes sociales y su importancia
- Las nuevas oportunidades que nos dan las redes sociales para conocer a nuestros clientes
- Las redes de blogs: funcionamiento, secretos y modelos de negocio
- Proteja su identidad, información confidencial y contraseñas
- La seguridad de Facebook y las responsabilidades de los usuarios

Módulo 6. Responsabilidad social de la mujer en el campo empresarial

- Dignidad del ser humano
- La socialización como instinto natural
- El bien común
- Derechos de los seres humanos en la sociedad
- La empresa orientada al ser humano
- La empresa y la familia
- La responsabilidad de la mujer en la educación de los futuros empresarios
- Brevedades para contextualizar la ética
- Consideraciones sobre ética empresarial en la mujer actual
- Valores transversales

Módulo 7. Relaciones públicas e imagen ejecutiva

- La importancia de una imagen impecable
- Aspectos que constituyen la imagen ejecutiva
- Concepto de autoimagen
- Tipos de estilo en la imagen
- Utilización de las redes sociales como herramienta de promoción
- Medios de comunicación social
- Define y potencia tu estilo

- ¿Qué son las RRPP y sus alcances?
- Dinámica y manejo de las relaciones.
- Identificación de Públicos.

Módulo 8. Competencia de la mujer en negocios

- Competencias cognitivas
- Competencias emocionales y sociales
- Iniciativas de actividades empresariales
- Cultura crediticia e iniciativa empresarial
- Competencia de técnica y de gestión
- Principales actitudes que debe cultivar una mujer de negocios
- Competencias: técnicas y de gestión

Los acuerdos y compromisos pactados antes de la ejecución fueron:

- Ser puntales
- No contestar el celular dentro del aula
- Respetar los comentarios de las compañeras
- Respetar los horarios de recesos
- Cumplir con actividades o ejercicios que se requieran

Evaluaciones:

Cada módulo es evaluado con la retroalimentación grupal.

Cada instructor al final de cada módulo realizó una sesión de preguntas y respuestas, con el fin de evaluar su trabajo y si este fue entendible y de provecho para las participantes.

Este consistió en dar una retroalimentación del tema impartido respondiendo a las dudas e inquietudes que surgieron durante la sesión, dejando a las participantes el tema claro y un mayor aprendizaje que logre el desarrollo profesional de la mujer.

Trabajos realizados durante la impartición del módulo:

(Se anexa formato)

Dentro del Módulo 1. Proyectos productivos con Perspectiva de Género, la Instructora realizó una actividad en relación a lo presentado en la sesión, donde informó a las participantes como elaborar un Estado de Pérdidas y Ganancias, dicho ejercicio fue realizado con el objetivo de permitir que las mujeres emprendedoras, luego de un periodo de funcionamiento de su empresa, puedan determinar si obtuvo utilidad o pérdida. Con esa información las participantes podrán analizar su situación financiera, su estructura de ingresos, costos y tomar decisiones acertadas sobre el futuro de su empresa, además de conocer la

rentabilidad durante un periodo determinado, es decir, las ganancias y/o pérdidas que la empresa obtuvo o espera tener.

Módulo 2. En este módulo no se realiza alguna actividad en particular, ya que se evalúo la exposición del tema con la retroalimentación grupal.
Al final del módulo se realizó una sesión de preguntas y respuestas, con el fin de evaluar el trabajo del expositor, si este fue entendible y de provecho para las participantes.

Módulo 3. Este consiste en dar una retroalimentación del tema impartido respondiendo a las dudas e inquietudes que surgieron durante la sesión, dejando a las participantes el tema claro y un mayor aprendizaje que logre el desarrollo profesional de las mujeres.

Módulo 4. Dentro de este módulo las participantes hablaron sobre sus habilidades y la forma de manejarlas, cada una expreso su experiencia dentro del medio laboral y así mismo el facilitador aporto sus conocimientos para lograr un mejor manejo y desarrollo de habilidades.

Módulo 5. En este módulo se realiza una retroalimentación grupal, donde todas las participantes dan su punto de vista, además de brindar una sesión de preguntas y respuestas con el objetivo de dejar el tema claro y con una mayor comprensión.

Módulo 6. En este apartado se incentivó a las mujeres a que participen dentro del grupo de modo que se fortalezca el diálogo entre ellas, con el objetivo de reflejarlo en el campo empresarial y logren el desenvolvimiento dentro del mismo.

Módulo 7. Este módulo fue de mucho interés para las participantes, ya que la imagen ejecutiva es un factor importante en el ámbito laboral, todas participaron en el tema dando cada una sus opiniones sobre el mismo. Las participantes aprendieron a desenvolverse y mostrar una imagen amable dentro del campo laboral.

Módulo 8. Al igual que en los módulos anteriores se realizó la actividad de preguntas y respuesta con el fin de brindar una mayor calidad y comprensión de los temas impartidos durante el diplomado.

Evidencia de Fotos

(Se anexan al final del documento)

Ejecución

Durante el Diplomado “El rol de la mujer en el mundo de los negocios” cada una de las sesiones fue realizada en tiempo y lugar por parte de los/as Instructores/as, las sesiones fueron expuestas conforme a lo pactado en el cronograma.

Durante el Diplomado no ocurrió cambio alguno sobre alguna de las sesiones, esto debido a la buena planeación y organización que se tuvo dentro del mismo. Un incidente constante fue la falta de puntualidad de las participantes, por lo que se sugiere establecer un control de asistencia y de puntualidad por parte de las mismas, ya que estas deberán estar comprometidas con el proyecto que se esté llevando a cabo.

EVALUACIÓN DIAGNOSTICA

Al inicio del Diplomado "El Rol de la Mujer en el Mundo de los Negocios se realizó una evaluación diagnostica con el propósito de conocer el nivel de conocimiento, habilidades y actitudes de las mujeres dentro del medio empresarial.
La evaluación consta de tres preguntas por cada modulo, dando un total de 24 preguntas, las cuales son las siguientes.

Módulo 1. Proyectos Productivos con Perspectiva de Genero

1) Una microempresa es aquella que:
   a. Su volumen de ventas es mínimo.
   b. La plantilla del capital humano puede ser de 1 a 10 personas.
   c. Como unidad económica es pequeña.

2) El capital de una empresa está constituido por:
   a. Acciones, cuando es Persona Moral, Patrimonio cuando es Persona Física.
   b. El capital contable.
   c. El patrimonio de accionistas.

3) El capital de trabajo de una empresa está constituido por:
   a. Activo circulante.
   b. Las cuentas por cobrar y el inventario.
   c. Por las ventas futuras.

Módulo 2. Entorno Macro Económico y Financiero

4) Los indicadores macroeconómicos de una economía son:
   a. El PIB, la Inflación y el Tipo de Cambio.
   b. Las reservas internacionales, las líneas de crédito y la balanza comercial.
   c. El precio del petróleo, el valor de las exportaciones y las remesas.

5) En nuestro país existen dentro del sistema financiero:
   a. La Banca Comercial y la Banca de Desarrollo.
   b. Las casas de empeño y prestamistas particulares.
   c. Los Fondos Estatales y Municipales de Financiamiento.

6) En la Bolsa Mexicana de Valores se negocian:
   a. Acciones de empresas públicas.
   b. Títulos de deuda de gobiernos y empresas.
   c. Ambos.

Módulo 3. Planeación Estratégica y Marketing

7) Una persona empresaria se caracteriza por:
   a. Tener un negocio.
   b. Tener una empresa.
   c. Aportar parte de su patrimonio a una entidad que genera bienes o servicios, fuentes de empleo y utilidades monetarias.

8) Parte de la planeación estratégica es:
   a. Un buen equipo de trabajo.
   b. La misión y visión empresarial.
   c. Una estrategia de ventas.

9) El incremento de las ventas en una empresa está en función:
   a. Del precio del producto o servicio.
   b. De la innovación aplicada al producto o servicio.
   c. De los canales de distribución del producto o servicio.

Módulo 4. Habilidades Gerenciales de la Empresaria

10) La empresaria para ser exitosa debe de:
   a. Administrar su tiempo.
   b. Tener un grupo importante de amigas.
   c. Participar en un organismo o asociación empresarial.

11) Para mantener un buen clima laboral la empresaria debe de:
   a. Tener un sistema de comunicación directa.
   b. Contar con una persona administradora en capital humano.
   c. Contar con buena asesoría legal para la solución de conflictos.

12) En una economía globalizada para tener éxito en la empresa es importante:
   a. Hablar inglés.
   b. Ser creativa e innovadora.
   c. Dar utilidad a la información de mercados internacionales.

Módulo 5. Uso de Tecnologías de la Información y Redes Sociales en los Negocios.

13) Las TIC se refiere a:
   a. Uso de las computadoras.
   b. Tecnologías de la Información.
   c. Tecnologías de la información y comunicación.

14)La redes sociales están constituidas por:
   a. Grupos de amistades.
   b. Aplicaciones para dispositivos móviles y de escritorio.
   c. Twitter, Facebook y blogs.

15)La influencia de las TICs en la generación de negocios está dada para:
   a. Hacer negocios "empresa – empresa" (B2B).
   b. Acercar los productos y servicios que ofrece una empresa clientes potenciales (B2C).
   c. Distinguir a las empresas en la velocidad de atención a su clientela.

Módulo 6. Responsabilidad Social de la Mujer en el Campo Empresarial

16)La responsabilidad social empresarial se caracteriza por:
   a. El respeto a la dignidad de las personas.
   b. Tener principios de mercado justo.
   c. Tener cuidado del medio ambiente.

17)¿De qué manera la empresaria podría armonizar, en caso de que así lo decida, los roles de desarrollo profesional, de cónyuge, de madre o de líder de familia?

_____
_____
_____
_____

18)¿De qué forma contribuye la mujer en la formación de las futuras generaciones?
   a. Enseñando con el ejemplo.
   b. Estableciendo un programa de formación.
   c. Inscribiendo a sus hijos en las mejores escuelas
   d. Dejando que las cosas sucedan
   e. Una combinación de las anteriores

Módulo 7. Relaciones Públicas e Imagen Ejecutiva

19)Para qué sirven las Relaciones Públicas:
   a. Para generar confianza pública.
   b. Para promocionar y publicitar productos y servicios.
   c. Para tener una buena imagen corporativa.
   d. Todas las anteriores

20)Cuáles son los elementos de la imagen ejecutiva:
   a. Apariencia física, lenguaje verbal y no verbal y comportamiento.

b. Comportamiento y vestuario.
c. El maquillaje, peinado y accesorios.
d. La actitud y valores personales.

21)Cómo se maneja la imagen en las relaciones públicas para lograr su aceptación:
a. Se maneja como identidad corporativa.
b. Se maneja de acuerdo al público, sea interno o externo.
c. Identificando la preferencia de otras organizaciones.
d. Mediante la consulta de una persona experta.

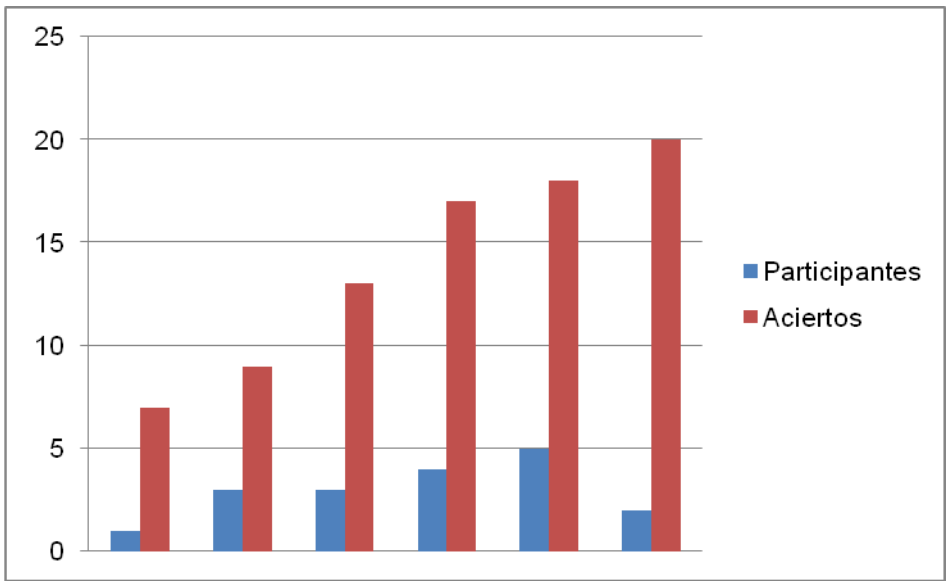
Módulo 8. Competencia de la mujer en negocios

22)La formación de una competencia cognitiva es:
a. La acumulación constante de conocimientos.
b. La inclinación a concentrarse y aprender de ciertos tipos de estímulos más que otros.
c. La percepción, interpretación y respuesta a la información de una manera determinada.

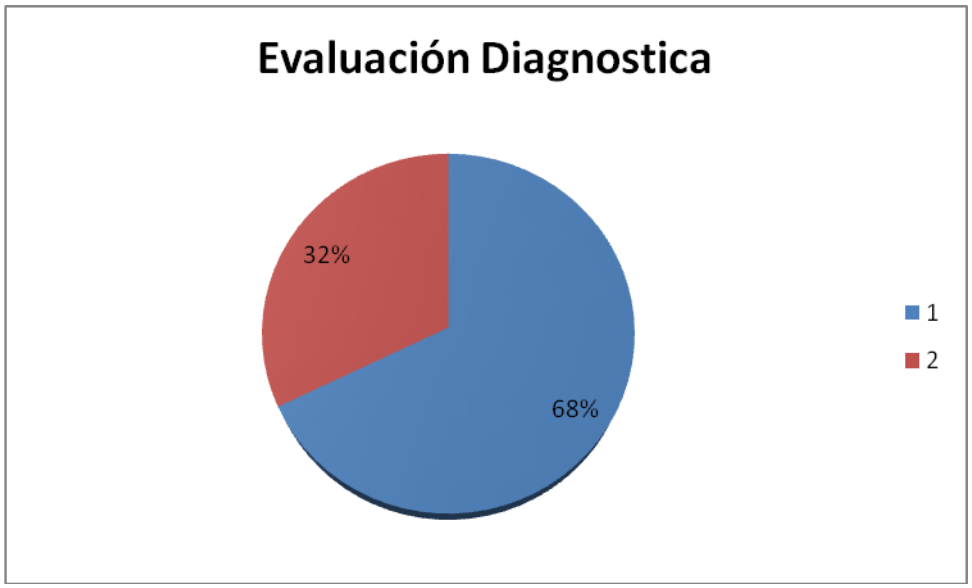
23)La formación de las competencias emocionales está determinada por:
a. La ideología en que ha sido formada la mujer.
b. El desarrollo de aspectos intelectuales, estéticos y de sentimientos.
c. Los rasgos de carácter y de temperamento.

24)La aplicación de la competencia de técnica y de gestión abarca:
a. Los requerimientos que marca la normatividad fiscal y laboral.
b. El mercado, la producción, la Información tecnológica, el mercado de consumo.
c. El establecimiento de metas y estrategias.

Obsérvese la siguiente gráfica.



La grafica nos muestra las participantes y los aciertos que las mismas tuvieron, dando como resultado lo siguiente: Una participante obtuvo siete respuestas correctas, mientras que tres participantes coincidieran con nueve aciertos, seis con doce respuestas, tres participantes con trece aciertos, mientras que siete mujeres obtuvieron catorce respuestas, sobresaliendo once participantes con quince aciertos, ocho mujeres obtuvieron dieciséis respuestas, solo cuatro adquirieron diecisiete aciertos, cinco con dieciocho respuestas correctas, seis participantes consiguieron diecinueve aciertos y solo dos participantes lograron obtener veinte respuestas correctas de veinticuatro aciertos.



La grafica anterior nos muestra que el 68% de las participantes se encuentran por arriba del promedio de respuestas correctas, mientras que el 32% está por debajo del promedio.

En conclusión el 68% de las mujeres participantes en el Diplomado “El Rol de la Mujer en el Mundo de los Negocios” cuentan con conocimientos básicos sobre los Módulos que conforman el Diplomado.
Así mismo se pretende reforzar dicho conocimiento, Habilidades y Actitudes de cada una de las participantes con el objetivo de brindar las herramientas necesarias para adentrarse y permanecer en el campo laboral empresarial

EVALUACIÓN FINAL

Dentro de Diplomado "El Rol de la Mujer en el Mundo de los Negocios" se realizó una evaluación final con el propósito de conocer el nivel de conocimiento, habilidades y actitudes que adquirieron las participantes dentro del mismo con la aportación de los facilitadores.
La evaluación consta de tres a cuatro preguntas por cada modulo, dando un total de 39 preguntas, las cuales son las siguientes.

DIPLOMADO

"EL ROL DE LA MUJER EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS"

Evaluación Final

NOMBRE					
DEPENDENCIA					
MANDO SUPERIOR		**MANDO MEDIO**		**OPERATIVO**	
FECHA		**EDAD**		**SEXO(M/H)**	

Instrucciones:

a) Escriba la respuesta que considere correcta en la pregunta abierta; y
b) Encierra en un círculo la literal que corresponda a la respuesta correcta en las preguntas que presenten opciones.

El resultado de esta evaluación no tiene valor cuantitativo, solo es para fines diagnósticos

Modulo 1. Proyectos Productivos con Perspectiva de Genero

1) Cuando la operación de una empresa depende de una alta carga de costos y gastos fijos, se considera empresa de riesgo, ¿Cuál sería la estrategia que usted sugiere seguir?
a) Buscar precios más bajos de la materia prima aún cuando disminuya su calidad y despedir personal sin un análisis previo, considerando que la nomina es un impacto fuerte dentro de los costos
b) Buscar incrementar la venta y establecer estrategias para trasladar costos fijos a variables

c) Buscar incrementar las ventas, subir precios y bajar la calidad de materias primas

2) Cuando se inicia un negocio, familiar o con socios, se olvida establecer las reglas de juego, principalmente:
a) Realizar la alta en Hacienda
b) Definir los derechos y obligaciones del socio capitalista e industrial
c) Establecer las funciones, horarios, sueldos, la equivalencia de las aportaciones, el derecho y obligaciones de los socios, aún cuando sean familiares y no se tengan utilidades y no se haya iniciado la operación del negocio.

3) Al analizar la información financiera y estadística sobre los activos de la empresa, es muy importante dar seguimiento especial a:
a) La caja chica, los pagos de impuestos pagados por adelantado, cuenta de bancos
b) Maquinaria y equipo sub-utilizado, cuentas de bancos, efectivo
c) Inventario, Cuentas por cobrar, Maquinaria y equipo sub-utilizado

4) El Estado de Resultados nos proporciona información sobre:
a) La productividad obtenida por cada peso vendido, la viabilidad de la operación y el manejo financiero generado dentro de la operación de la empresa
b) El estado de resultados únicamente nos informa sobre la pérdida o utilidad de una empresa
c) El estado de resultados nos informa sobre la rentabilidad de los accionistas

Módulo 2. Entorno Macro Económico y Financiero

1) La economía es una ciencia social que estudia:
a) Los costos derivados de realizar una elección
b) Los costos de los productos
c) Los costos de los automóviles
d) Los costos del aire puro.

2) El Banco de México es el encargado de:
a) La inflación
b) La banca comercial
c) La política monetaria
d) La deuda extranjera

3) La balanza de pagos es:
a) La cuenta de transacciones de México con el mundo
b) La cuenta de turismo extranjero
c) La cuenta de inversiones extranjeras

d) La cuenta de capitales

Módulo 3. Planeación Estratégica y Marketing

1) La planeación estratégica es útil porque:
a. Nos ayuda a conocer nuestro negocio
b. Establece las condiciones actuales y lo que hay que hacer para lograr un objetivo, obteniendo una ventaja importante en el mercado.
c. Genera ahorros en las diferentes áreas de la empresa, mejorando los resultados.
d. Nos permite conocer a la competencia y saber lo que está haciendo y así poder reaccionar.

2) El valor de un producto o servicio está determinado por:
a. El costo de la materia prima más los gastos y la utilidad
b. El precio de la competencia
c. La percepción del mercado acerca de los beneficios que le otorga.
d. La publicidad en medios masivos.

3) El liderazgo en el mercado lo obtienen las empresas o personas que:
a. Ejercen influencia y ganan autoridad en el mercado
b. Venden mayor volumen o son mas grandes
c. Tienen más tiempo y experiencia.
d. Ofrecen mayor variedad de productos y precios bajos

Módulo 4. Habilidades Gerenciales de la Empresaria

1. Es el estilo de liderazgo en donde el líder toma las decisiones:
a) Democrático
b) Autocrático
c) Republicano
d) Todas las anteriores

2. No son herramientas de una administración:
a) Capacitación y Organización
b) Ejercicio Físico y Mental
c) Planeación y Control
d) Dirección y Toma de decisiones

3. Son demandantes de nuestro tiempo:
a) Iglesia y Comunidad
b) Trabajo y Familia
c) Teléfono y correo electrónico
d) Todas las anteriores

4. Planes Tácticos son aquellos que:
a) Mayores de 1 año y se revisan periódicamente
b) Los que se realizan para resolver un problema emergente
c) Los que duran más de 2 años
d) Ninguno de los anteriores.

Módulo 5. Uso de Tecnologías de la Información y Redes Sociales en los Negocios.

1) Es la información utilizada por los altos directivos para direccionar el negocio hacia los objetivos gerenciales.
a) Información Técnico Operativa
b) Información Táctica
c) Información Estratégica

2) Son estructuras sociales compuestas de grupos de personas las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, tales como la amistad, el parentesco, los intereses comunes o los conocimientos que comparten.
a) Redes Sociales
b) Blogs
c) Sitios de subasta

3) Está más enfocado a la creación de contenido de calidad, a crear una comunidad y mantenerla y a posicionarse
a) Social Media Marketing
b) Redes Sociales
c) Marketing Tradicional

Módulo 6. Responsabilidad Social de la Mujer en el Campo Empresarial Parte I

1) ¿La práctica del bien común a quien favorece?
a) Al grupo de interés que lo promueve
b) A todos los que donan algún bien
c) Es de todos y beneficia a todos
d) A nadie en particular

2) ¿Desde cuándo se considera que una persona adquiere la dignidad humana o bien tiene derecho a ser considerada una persona digna?
a) La Infancia
b) La concepción
c) La Edad Adulta

d) La Adolescencia

3) ¿Cuál es la primera sociedad que surge y en la que el ser humano se relaciona y comienza a ser sociable?
a) La familia
b) La Sociedad de personas de la edad media
c) La Sociedad Griega
d) Los Políticos Romanos

4) ¿Cuáles de las siguientes, son características de los derechos humanos?
a) Son inherentes o innatos al ser humano
b) Son universales
c) Son inalienables
d) Son inviolables
e) Son imprescriptibles
f) Todos los anteriores

Parte II

1) Elija uno de los grandes problemas ambientales que sufre el planeta.
a) Guerras entre países.
b) Generación de residuos.
c) Falta de leyes justas.
d) Niños con síndrome de estrabismo.

2) Consecuencia general de los problemas ambientales.
a) Tráfico intenso en las ciudades.
b) Madres solteras.
c) Calentamiento Global.
d) Servicios de mala calidad.

3) ¿El concepto Sustentable es?
a) Aprovechar los recursos presentes, sin agotar los de las próximas generaciones.
b) "En la naturaleza no hay recompensas ni castigos, sólo consecuencias".
c) Los problemas son globales las soluciones son locales.
d) Todos los productos o servicios que consumimos tienen su origen en el planeta.

4) ¿Cuáles son las tres dimensiones en las que se desarrolla la empresa sustentable?

a) Dimensión religiosa, política y social.
b) Dimensión Económica, jurídica y democrática.
c) Dimensión Ambiental, social y psicológica.
d) Dimensión Económica, Social y Ambiental

Modulo 7. Relaciones Públicas e Imagen Ejecutiva

Parte I

1) En su definición el concepto de Relaciones Públicas se refiere a:
a) Un esfuerzo planeado para influir en la opinión pública.
b) Hacer el bien e informarle a la gente de ello.
c) Promover la simpatía y buena voluntad entre una empresa y otras personas
d) Todas las anteriores.

2) El nombre de Relaciones Públicas significa principalmente:
a) Relaciones humanas y su vinculación con diversos públicos.
b) Relaciones administrativas con un mercado meta.
c) Relaciones de una organización con sus empleados.
d) Estudio de las relaciones humanas

3) Tradicionalmente, los públicos de una organización suelen clasificarse en:
a) Personas y grupos
b) Instituciones, gobierno y personas
c) Internos y Externos
d) Directos, indirectos y mixtos.

4) En un programa de Relaciones Públicas, el proceso de comunicación debe ser:
a. Utilizando medios de comunicación
b. Interpersonal y de acuerdo a intereses de la empresa
c. Enfocado a la venta de imagen y publicidad
b) Estratégico y persuasivo enfocado al público

Parte II

1) ¿Por qué es importante cuidar la imagen personal?
a) Porque el juicio o la opinión que alguien hace sobre nosotros estará basado en
b) como nos presentamos a los demás.
c) Porque de nuestra apariencia externa todo es comunicación
d) Porque una buena imagen personal facilita las relaciones familiares, sociales y

e) laborales.
f) Todas las anteriores

2) ¿Cuáles son los elementos que conforman la Imagen Personal?
a) Apariencia física y actitudes
b) Comportamiento y forma de hablar
c) Apariencia física, Lenguaje Oral, Lenguaje Corporal y Comportamiento
d) Imagen corporal y buenos modales

3) ¿A qué se refiere la identidad Profesional?
a) Se refiere a la serie de conocimientos adquiridos en el área específica de su profesión y de las habilidades y competencias profesionales que posee.
b) Se refiere a la comunicación sobre productos y servicios
c) Se refiere a la actitud, comportamiento y vestimenta
d) Se refiere a nuestro trabajo en la empresa

4) ¿Cómo definirías la Imagen ejecutiva?
a) Con vestimenta de traje y corbata o un traje sastre en la mujer
b) Como el conjunto de conocimientos y habilidades profesionales que se tienen
c) Es la imagen que perciben los demás de la empresa o negocio en cuestión.
d) La percepción que se tiene de una persona o institución por parte de sus grupos objetivo como consecuencia del desempeño de su actividad profesional

Modulo 8. Competencia de la mujer en negocios

1) Uno de los sesgos cognitivos para la toma de decisión estratégica es:
d. Razonamiento por Analogía
e. El pensamiento Divergente.
f. El pensamiento Convergente.

2) Para tener una adecuada toma de decisiones una de las técnicas es:
a. El compromiso creciente.
b. La ilusión del control.
c. La indagación dialéctica

3) La Construcción Social de la Inteligencia Emocional está determinada por:
a. La forma asimétrica del ejercicio de poder en que nos educan.
b. Por la visión arquetípica de género en que nos enculturan.
c. Las dos anteriores.

4) La responsabilidad social de la líder en el fomento de I.E. en el Capital Humano, es:

a. Conocer las necesidades del mercado consumidor.
b. Conocer las necesidades del ser humano.
c. Conocer sus necesidades.

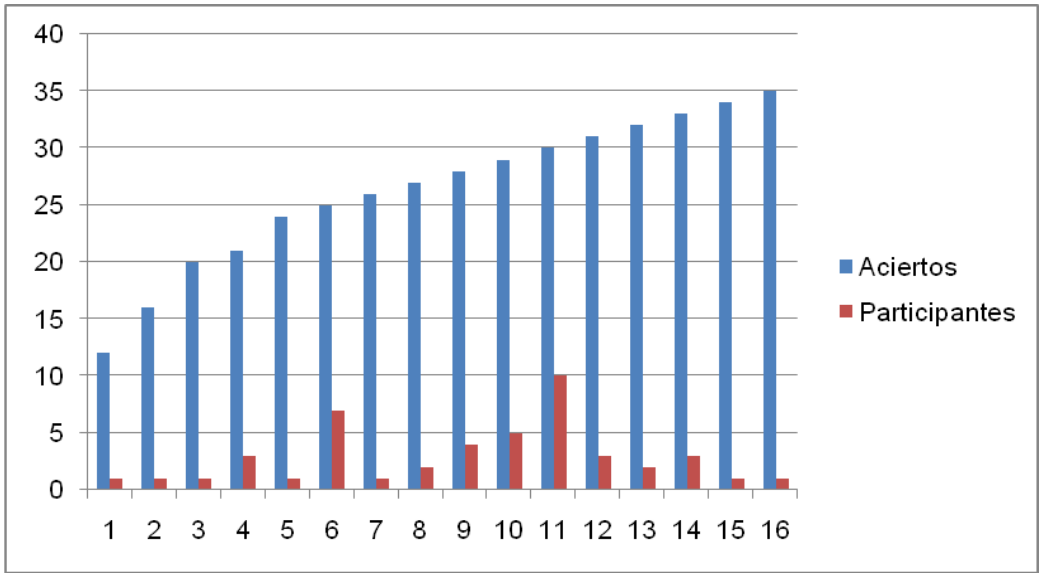
5) Algunas de las Características de la Microempresa, son:

a. Que su periodo de maduración es mayor y que responden a demandas de consumo intermedio.
b. Que se dificulta la capacitación del capital humano y que hay eficiencia en la Planeación y Visión Estratégica.
c. Que su periodo de maduración es menor, que responden a demandas locales o regionales de consumo básico.

6) Una de las actitudes que debe cultivar una mujer de negocios, es:

a. Ejercitar el proceso de calidad, organización y productividad, y aplicar controles que la conviertan en una proveedora confiable de empresas más grandes.
b. Ejercer el financiamiento público para su crecimiento.
c. Ninguna de las anteriores.

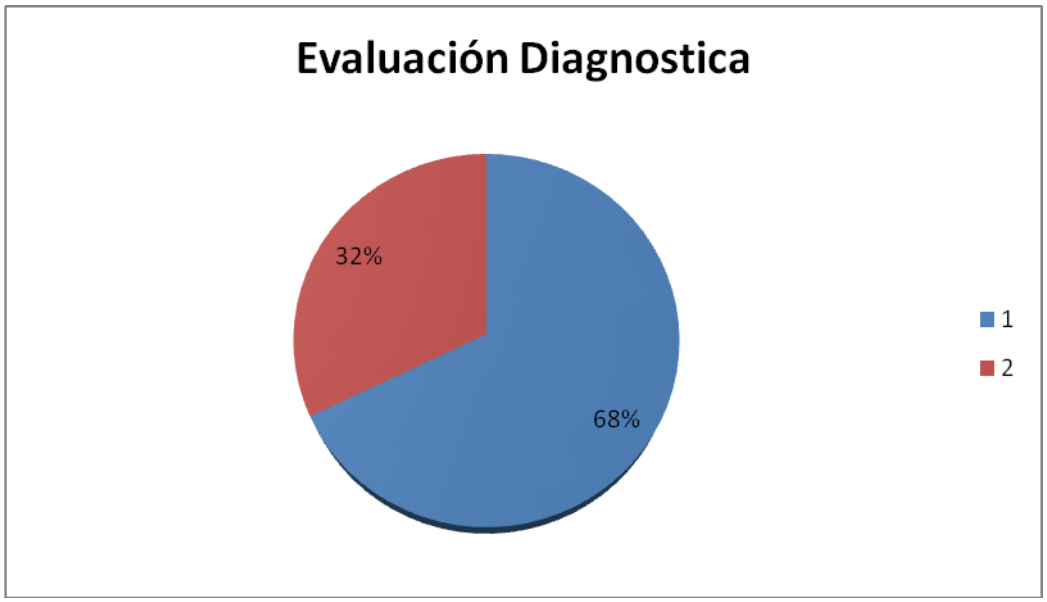
Obsérvese la Siguiente Grafica



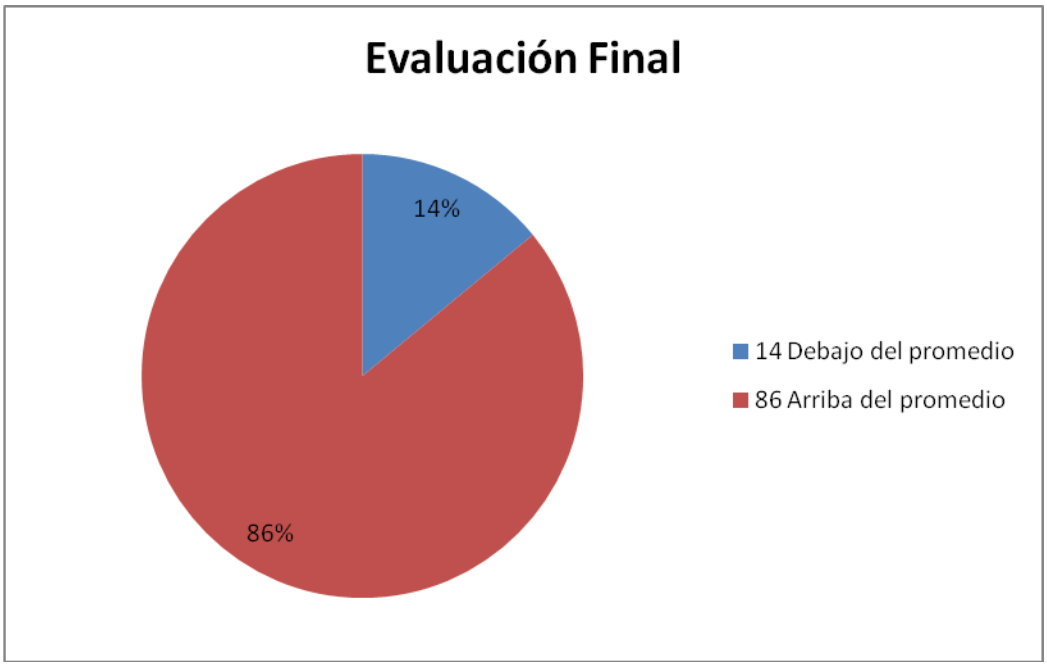
La grafica nos muestra las participantes y los aciertos que las mismas tuvieron, dando como resultado lo siguiente. Una participante obtuvo doce respuestas correctas, una dieciséis, y una veinte, mientras que tres participantes coincidieron

con veintiuno aciertos, una con veinticuatro, siete con veinticinco respuestas, una participante con veintiséis, dos participantes con veintisiete respuestas y 4 con veintiocho aciertos, mientras que cinco mujeres obtuvieron veintinueve respuestas, sumando diez participantes con treinta aciertos, tres mujeres obtuvieron treinta y uno respuestas, solo dos adquirieron treinta y dos aciertos, tres con treinta y tres respuestas correctas, una participante consiguió treinta y cuatro aciertos y sobresaliendo una participante logrando obtener treinta cinco respuestas correctas de treinta y nueve.

Comparación de resultados



Dentro de la evaluación diagnostica se encontró que el 68% de las participantes se encuentran por arriba del promedio de respuestas correctas, mientras que el 32% está por debajo del promedio, por lo que se observa notablemente en la siguiente grafica el progreso de las participantes después de tomar el Diplomado.



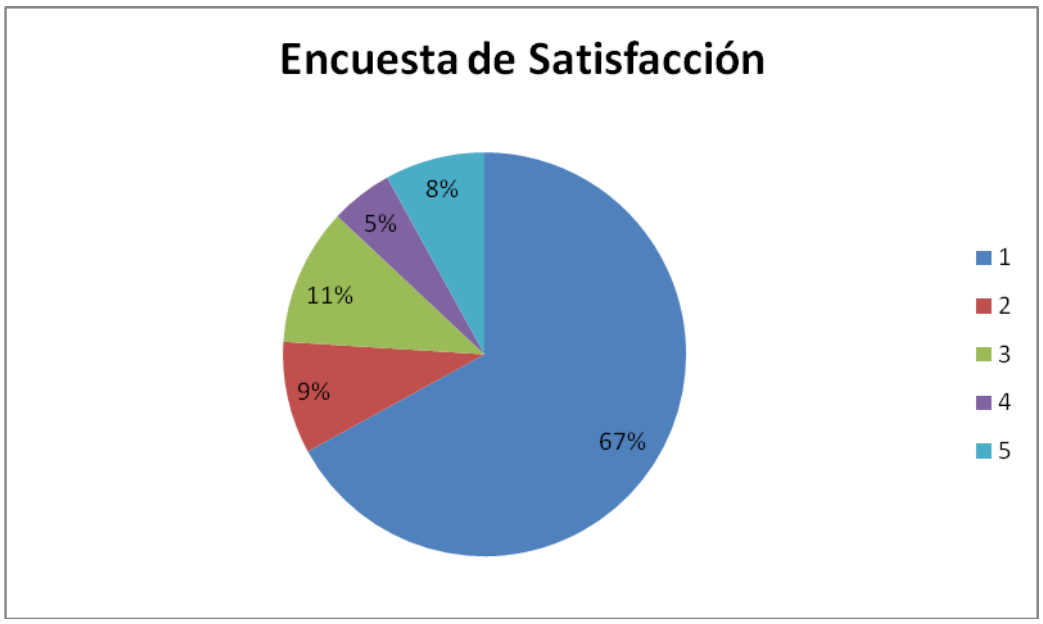
La grafica anterior nos muestra que el 86% de las participantes se encuentran por arriba del promedio de respuestas correctas, mientras que el 14% está por debajo del promedio.

En conclusión el 86% de las mujeres participantes en el Diplomado “El Rol de la Mujer en el Mundo de los Negocios” adquirieron conocimientos básicos sobre los Módulos que conformaron el Diplomado.
Así mismo poseen los conocimientos, Habilidades y Actitudes que ayudaran a adentrarse y permanecer en el campo laboral empresarial.

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

Al final del Diplomado "El rol de la mujer en el mundo de los negocios" se aplicó la encuesta de satisfacción, con el objetivo de conocer las expectativas de las participantes y determinar en qué medida satisface el servicio esas expectativas.
Se establecen prioridades, objetivos y estándares para evaluar si se alcanzaron esos objetivos.

Los resultados de la encuesta de satisfacción dieron como resultado lo siguiente:



La grafica anterior nos muestra que el 67% de las participantes quedaron satisfechas con el Diplomado, así mismo consideraron que los recursos didácticos fueron adecuados para el desarrollo de los temas y el material facilito la comprensión de los contenidos abordando los contenidos con la profundidad requerida por parte de los facilitadores.
El 9% de las mujeres no respondió a las preguntas empleadas en la encuesta de satisfacción.
Dentro del apartado convocatoria y condiciones de logística el 11% de las participantes señalaron que la convocatoria no se dio a conocer con anticipación, mientras que el 5% marco que los durante la actividad no hubo momentos de síntesis y reforzamiento del aprendizaje.

Así mismo en el apartado de calidad de los facilitadoras (es) el 8% indicó que no se abordaron los contenidos con la profundidad requerida.

Para concluir con el Diplomado en general las observaciones de cada una de las participantes fueron positivas ya que quedaron satisfechas por los conocimientos que adquirieron durante este periodo.

PROPUESTA

En base a la información recabada en la encuesta de satisfacción, se consideraron algunas propuestas esto con la finalidad de cumplir las expectativas de cada una de las participantes.

1. Buscar siempre la impartición de temas actualizados e innovadores, que ayuden a que las participantes tengan la información necesaria y actualizada para el manejo de sus empresas.
2. Profundizar en los contenidos, de modo que los temas queden claros y entendibles ya que por su complejidad algunos de los temas requieren de una mayor profundidad.
1. Sería importante comentar que las sesiones pudieran ser más dinámicas, quizá para que se comience ahí a practicar muchos de los conceptos conocidos en este diplomado.
2. También valdría la pena que hubiera una sesión organizada para compartir experiencias y resultados, con esto se podría enriquecer muchísimo el trabajo de del diplomado.
3. Generar el material necesario en donde se pueda conocer, comprender, elaborar y generar productos y conclusiones colectivas e individuales y así compartir de manera más efectiva y dinámica la información generada.
4. Organizar a las empresarias en torno a las actividades económicas de cada una de ellas, y mantener una estrecha relación buscando tener ventajas sociales, de mercado, económicas, yen la aplicación de tecnologías resultado de esta sistematización.
5. Es importante mencionar que para perfeccionar este diplomado se debe trabajar mucho en un enfoque de competencias y habilidades, para que las participantes aprendan a planear sus estrategias y mecanismos de acción entono a las empresas que generen.
6. Existen algunos elementos que mejorar y replantear, como es el aprovechamiento de canales virtuales y nuevas tecnologías como herramientas en

los procesos de enseñanza/aprendizaje, esto para poder ofrecer un servicio de formación especializada de alta calidad.

CONCLUSIONES GENERAL

En Diplomado "El Rol de la Mujer en el Mundo de los Negocios" concluyo en tiempo y formar con lo previsto en el programa, en general las participantes manifestaron estar satisfechas con los resultados obtenidos, ya que consideraron seria de mucha utilidad para las actividades económicas que cada una de ellas realiza.

Se lograron los objetivos planteados en el proyecto se generaron las herramientas fundamentales para generar autonomía económica, desarrollar las habilidades y con esto eliminar el circulo de la violencia, y más aún generar un proceso de desarrollo personal entre las participantes

Una de las primeras y más agradables impresiones es la gran aceptación de este diplomado por las mujeres emprendedoras en los diferentes sectores económicos, además de la participación dentro de cada módulo ya que se vio un interés en los temas desde un inicio ya que fueron los idóneos y de acuerdo a las necesidades que cada una de ellas tenia.

Podemos considerar que el diplomado fue un medio apropiado para la formación, para reforzar y actualizar las capacidades, habilidades, actitudes y valores de mujeres relacionadas con el medio empresarial, ya que como tal se tiene la ventaja de que se puede aprovechar debido a la flexibilidad de áreas potenciales y variado conocimiento y experiencias.

Con este diplomado se dio respuesta a las actuales demandas de profesionalización y consolidación de capacidades en los sectores económicos de las mujeres, se proporcionó una formación especializada, se transmitió conocimientos prácticos y concretos buscando siempre una equidad de género.

Las participantes pudieron identificar las diversas herramientas y mecanismos para desarrollar su empresa en forma más eficiente, competitiva y rentable.

En lo particular las mujeres participantes del diplomado pudieron generar las herramientas para la administración de las empresas, para así poder superar las limitaciones y obstáculos estructurales que lleva y disponerse a capitalizar con las ventajas competitivas que se derivan de su respectiva formación de mujer.

Este diplomado dirigido a mujeres emprendedoras les ha podido ayudar a diseñar de una manera fácil un plan de negocios para crear una empresa dirigida por ellas mismas, que sea la vez competitiva, innovadora y socialmente responsable, generando con ello empleo también para otras mujeres, buscando igualdad laboral para las mujeres dentro del sector empresarial disminuyendo con esto la brecha de genero

Dentro de este diplomado las participantes identificaron a otras empresas dirigidas por otras mujeres que tienen las mismas necesidades o bien que se pueden ayudar a para potenciar los recursos.

Se puede considerar que el diplomado resultó una experiencia exitosa con indicadores favorables en lo general, fue un proyecto importante que permitió no sólo ofrecer un espacio de formación con una visión empresarial desde una perspectiva de género, sino también fortalecer la formación de mujeres emprendedoras y/o empresarias en materia de economía y desarrollo social para así obtener una libertad financiera y cesar el circulo de la violencia.

Evidencias fotográficas

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

CURRICULA EMPRESARIAL

QUIENES SOMOS

Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial, surge con el objetivo de prestar servicios profesionales a las empresas, que les permitan ser competitivas, rentables y productivas y de esta manera aseguren su permanencia. Somos una empresa que ofrece soluciones empresariales y opera bajo el esquema de Sociedad Civil, ofreciendo una amplia gama de servicios como: Consultoría Empresarial, Financiera, de Exportación, en Recursos Humanos, Ambiental, Estudios de Planeación Estratégica, de Mercado, Planes de Negocios para apoyo a la Tecnología, Planes de Negocio para Nuevas Empresas, Evaluaciones de Proyectos, Desarrollo de Proveedores y Capacitación Especializada, entre otros.

Ofrecemos nuestros servicios a través de consultores profesionales y certificados, que manejan la información de su negocio con absoluta confidencialidad y cuyo propósito es la identificación de las necesidades y el acercamiento de las herramientas apropiadas a negocios y empresas para que logren, mantengan e incrementen su lugar dentro del ámbito competitivo que predomina en el mundo empresarial.

EXPERIENCIA

Nuestros consultores han acumulado una basta experiencia en atención empresarial, a través de su desarrollo profesional, su constante capacitación y especialización; y quienes en su conjunto han atendido a más de 820 empresas de diversos giros, convirtiéndolas en negocios de calidad, vanguardistas, innovadores, competitivos, flexibles y con un reconocimiento en la localidad.

CERTIFICACIONES

Gracias a nuestra experiencia, conocemos las necesidades de las empresas para ofrecerle un servicio especializado y acorde a las necesidades de su negocio.
Actualmente contamos con Certificación de la Norma Conocer en Consultoría General, la cual es un requisito indispensable para cualquier Consultor. Certificación por parte del Centro de Innovación Empresarial de Aguascalientes para la formación de empresas bajo su modelo de incubación. Como Instructores por el mismo Conocer y por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, para ofrecerle una capacitación adecuada, tanto a usted en su nivel de empresario, como a sus trabajadores en su nivel de equipo de trabajo.

Adicionalmente, nuestros consultores cuentan con las siguientes certificaciones:

Certificación JICA

En cuestiones de Agro negocios, estamos Certificados por el Instituto de Capacitación Rural (INCA), por el Fideicomiso de Riesgo Compartido (FIRCO), por Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) y como Extensionista Financiero Ante la Financiera Rural.

INSTALACIONES FISICAS
Estamos ubicados en el C.C. Plaza Kristal local 18

"2012, Año de la lectura"

GOBIERNO FEDERAL

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

Centro de Investigación y Desarrollo Empresarial de Aguascalientes S.C. MR

INSTRUCTORES

'EL ROL DE LA MUJER EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS'

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

MIREYA CASTAÑEDA MARTINEZ

FORMACIÓN ACADÉMICA

Pasante de doctorado en desarrollo social
Maestro en administración y finanzas
Diplomado en formación de empresas integradoras
Diplomado en finanzas
Diplomado en desarrollo organizacional

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSULTOR

Consultor y capacitador de nacional financiera secretaria de economía sedec.

ACADEMICO

Jefe del departamento de administración financiera de la UAA.
catedrático de posgrado en la UAA.

MIREYA CASTAÑEDA MARTINEZ

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

MARIO RODARTE ESQUIVEL

FORMACIÓN ACADÉMICA
DOCTORADO EN ECONOMÍA, TEXAS A&M UNIVERSITY.
Maestría en Economía, University of Rochester, Rochester, N.Y.
Licenciatura en Economía, Instituto Tecnológico Autónomo de México

EXPERIENCIA PROFESIONAL
Director General, Alfa, Omega, Ro, Consultores Asociados, A.C. Actual
Vicepresidente de la Junta de Gobierno, Instituto Nacional de Estadística y Geografía. 2008
Director Genera, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. 2001-2007
Subdirector de Análisis Macroeconómico, Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, A.C. 1996-2000

OTRAS ACTIVIDADES
Comentarista Económico en el noticiero Enfoque, primera edición.
Articulista de los diarios El Economista y El Financiero, y la revista Mundo Ejecutivo.
Consejero de Seguros Bancomer, AFORE Bancomer, Vitamédica y comité de Inversiones de los Fondos Bancomer.
Profesor de Cátedra, desde 1983, en varias instituciones, incluyendo al ITAM, ITESM, Universidad Panamericana, Anáhuac, Ibero, UNAM y Autónoma de Aguascalientes.

PUBLICACIONES
La Economía Política del Maíz en México, 2007
El Comercio Bilateral México- Unión Europea, 2005
Varios Artículos en Revistas Profesionales.

ESPECIALIDADES
Modelos Econométricos
Estudios de Mercado
Estudios Financieros
Apoyo a la Comunicación Social de Organizaciones Públicas y Privadas

MARIO RODARTE ESQUIVEL

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

RAÚL ADAMES CARBAJAL

FORMACIÓN ACADÉMICA

Profesión: Ingeniero mecánico industrial egresado de la Escuela Superior de Ingeniería Mecánica y Eléctrica del Instituto Politécnico Nacional.

ÁREAS DE EXPERIENCIA

- Dirección general
- Consultoría en planeación estratégica
- Manufactura
- Marketing y comercialización
- Innovación
- Cadena de suministro

ESTUDIOS

- Diplomado en marketing estratégico
- Diplomado en desarrollo de capacidades directivas
- Diplomado en consultoría estratégica de negocios
- Diplomado en dirección de empresas medianas. Por el Centro de desarrollo empresarial.
- Diplomado en comercialización por el Centro de Desarrollo Empresarial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Socio fundador y director corporativo de Spacio de Vida S.C. empresa dedicada a la investigación, desarrollo y aplicación de métodos avanzados y tecnología de punta para la salud integral. (3 años, actual)
- Socio fundador y secretario del consejo de la Fundación Pro-Salud mental A.C. Institución dedicada al desarrollo y aplicación de programas de prevención al abuso sexual infantil. (3 años, actual).
- Socio fundador y director general de su propia firma de consultoría estratégica de negocios y coaching personal(Potencial Mastering.) Agosto 2011.

RAÚL ADAMES CARBAJAL

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

CELINA ABIGAIL MIER PEREZ

INFORMACION GENERAL

- 25 Años de Experiencia en la Administración de Negocios y Mercadotecnia Internacional.
- Competente en Todos los Aspectos de Mercadotecnia
- Amplia experiencia en Negociaciones de Contratos Nacionales e Internacionales con el Mercado Privado y con el Gobierno.

FORMACIÓN ACADÉMICA

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
Diciembre 1986
The University of Dallas, Graduate School of Management. Irving, TX.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

NACIONAL DE IDENTIFICACION, S.A. DE C.V. Aguascalientes, Ags
Enero 2002-Actual
Presidente

- Representante y Distribuidor Nacional de dos compañías de Productos de Identificación:
  National Band & Tag y Destron Fearing Co.
- Administración de todos los Aspectos del Negocio: Planeación, Mercadotecnia, Finanzas

NORTH & SOUTH CO. El Paso, TX. Diciembre 199-Diciembre 2001
Director de Mercadotecnia Internacional

- Responsable de el Plan de Desarrollo de Mercadotecnia en México para la Introducción de Mueblerías
- Investigación y Desarrollo de Nuevos Productos para el mercado de Estados Unidos.
- Coordinación de Mezcla de Productos, Costos y Precios con Manufactura
- Responsable del Departamento de Mercadotecnia en Estados Unidos.

IDIOMAS

- Español: Lengua materna
- Ingles: Segunda lengua: 100%

CELINA ABIGAIL MIER PÉREZ

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

JAVIER SANTIAGO CORTÉS LÓPEZ

INFORMACION GENERAL

Cuenta con una amplia experiencia como consultor en el sector público y privado a nivel local, regional y nacional en sectores tan diversos como el primario, pasando por el sector de transformación y el de servicios.

FORMACIÓN ACADÉMICA

INSTITUTO PANAMERICANO DE ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESA (IPADE BUSINESS SCHOOL) UNIVERSIDAD PANAMERICANA
Programa de Alta Dirección en Innovación y Tecnología
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES, MÉXICO
Maestría en Informatica y Tecnologias Computacionales
Magna Cum Laude
UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE AGUASCALIENTES, MÉXICO
Ingeniería en Sistemas Computacionales, agosto de 1994 a junio de 1999.
Mención Honorífica

EXPERIENCIA PROFESIONAL

CONSULTOR EN TECNOLOGIAS DE INFORMACION Y NEGOCIOS DESDE 1997

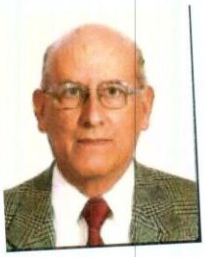
SOLUCIONES INTEGRALES EN COMPUTACION Y NEGOCIOS DE AGUASCALIENTES S.C.
MARZO DEL 2000 - ACTUAL.

Socio Fundador de Grupo SINCO.
Consultor en Tecnologías de Información y Procesos de Negocio.

- Responsable de la elaboración de análisis para implantación e implementación de proyectos/procesos de negocio.
- Líder de nuevos proyectos hasta su estabilización.
- Diseño y elaboración de Planeación Estratégica de tecnología de información
- Investigación en tecnología de punta para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

JAVIER SANTIAGO CORTÉS LÓPEZ

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa



CRISTOBAL HUMBERTO TENORIO IZAZAGA

FORMACIÓN ACADÉMICA

Lic. En Administración, es Egresado de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM

ESTUDIOS

- Diplomado en Comercio Exterior por la Universidad Autónoma de Aguascalientes.
- Educación Ambiental por la Universidad Bonaterra.
- Implantación de la Norma ISO 14000 (Norma ambiental) por el Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Director Miembro y fundador activo a la fecha de Conciencia Ecológica de Aguascalientes, A.C
- Miembro y fundador del grupo SOS Mezquitera La Pona, A.C., Consejero Titular local y regional de la SEMARNAT (2011-2015),
- Consejero titular del Consejo Consultivo de Gestión Ambiental del Estado de Aguascalientes, y también del Consejo del Instituto de Planeación del Municipio de Ags, (2012 – 2016), (Mastering.) Agosto 2011.

CRISTOBAL HUMBERTO TENORIO IZAZAGA

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

LAURA ELENA FONSECA YERENA

INFORMACION GENERAL

PROPIETARIA DE COMERCIALIZADORA

Compra-Venta de productos de mayoreo, diseño y aplicación de promociones y planes de mercadeo, reclutamiento, capacitación y manejo de grupo de vendedores.

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Diplomado en alta dirección de negocios UAA
- Estrategias de cambio
- Psicodiagnostico del rostro
- Entrevista para selección de personal
- Pruebas proyectivas para selección de personal
- Diseño de la personalidad e imagen publica

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Empresa: HOMEMATE S.A. DE C.V. /GRUPO JOSKE´S / ILE
Giro: Comercialización de joyería fina de oro y fantasía a través de venta directa y network marketing

CREACIÓN DEL CONCEPTO Y SISTEMA DE VENTAS DE LA COMPAÑÍA ILÉ

- creación de manuales de inducción de la compañía
- programas de capacitación a nivel nacional
- apertura de centros de distribución en la república mexicana
- programas de actividades para centros de distribución
- crecimiento y desarrollo de centros de distribución
- visitas de apoyo a todos los centros de distribución en la república mexicana
- diseño y aplicación de promociones de ventas
- planeación y ejecución de seminarios trimestrales para gerentes de cada centro de distribución.
- diseño, guión y conducción de videos institucionales (apoyo de programas, informativos, capacitación y reconocimientos de ventas).

LAURA ELENA FONSECA YERENA

El Programa de Fortalecimiento a la Transversalidad de la Perspectiva de Género es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa

MA. DEL SOCORRO FONSECA YERENIA

FORMACIÓN ACADÉMICA

- Candidata a Doctorado en Ciencias de la Información en la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid, en España.
- Maestría en Ciencias de la Comunicación en la Universidad Autónoma de Nuevo León, obteniendo título en 1992.
- Licenciada en Ciencias de la Comunicación en el ITESM, Campus Monterrey, obteniendo su título en 1985.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

- Directora del Departamento de Comunicación y Periodismo del ITESM-Campus Monterrey .
- Miembro del Senado Académico del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Monterrey en Profesora de planta en el Departamento de Ciencias de la Comunicación y Periodismo del ITESM-Campus Monterrey.
- Coordinadora Académica a nivel Nacional del Curso Sello Comunicación Oral.
- Sistema ITESM.

LIBROS PUBLICADOS

- Diseño de Campañas Persuasivas, Editorial Prentice-Hall, Pearson Universidad, México 2002.
- Estrategias de Comunicación Oral, Editorial Adison Wesley, México 2000.

EDUCACIÓN CONTINUA, CAPACITACIÓN Y EXTENSIÓN

En Organizaciones y Empresas, ha impartido cursos en las áreas de:

Comunicación con Inteligencia Emocional, Habilidades Directivas, Habilidades Gerenciales, Negociación, Presentación efectiva de Proyectos, Presentaciones en Público, Persuasión para Motivar a la Gente, Imagen y Personalidad en ambientes de trabajo, Diseño de Imagen Organizacional, Comunicación Estratégica en Instituciones, Trabajo en Equipo, Redacción Organizacional.

MA. DEL SOCORRO FONSECA YERENA

MARÍA DEL CARMEN ROJAS PONCE

FORMACIÓN ACADÉMICA

Lic. En Ciencias Políticas y Administración Pública Perfil Finanzas UNAM.
Lic. En Psicología CUG.
Maestría en Psicoterapia Universidad la Concordia.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Planeación Estratégica del Capital Humano, Reclutamiento y Selección, DNC, en elaboración de programas, en inducción, capacitación y desarrollo del Personal; Auditora en NMX-R-025-SCFI-2009 Norma Mexicana para la Igualdad Laboral entre Mujeres y Hombres TECPRO-032; Evaluación Neuropsicológica a pacientes del IMSS; Academia Universitaria y Psicoterapia Individual y Grupal; habilitada como Evaluadora de la Educación Tipo Media Superior por el Consejo para la Evaluación de la Educación del Tipo Medio Superior (COPEEMS).

FUNCIONES DESEMPEÑADAS

- Capacitación y Desarrollo en la Iniciativa Privada y Pública
- Asesoría a empresas
- Evaluación Neuropsicológica a Personal del IMSS y Derechohabientes para el Desempeño Laboral
- Docencia en Universidades Públicas y Privadas
- Coordinación de Servicios en Psicoterapia en Mujer Contemporánea
- Administración de la Capacitación en el Servicio de Administración Tributaria
- Auditora en Igualdad Laboral

DIPLOMADOS

Administración Estratégica de Recursos Humanos. FCyA – UNAM. Reg. 0872
Salud Mental del Niño y el Adolescente en el Contexto Familiar. INPRF – UNAM. Reg

MARÍA DEL CARMEN ROJAS PONCE