

ENCUENTRO SECTORIAL

“Historias que venden: Cómo la comunicación potencia a las empresas de las mujeres rurales”. Mercedes R. Vassou

INFORME TEMÁTICO



INTRODUCCIÓN

Enmarcado en las actividades del programa Desafío Mujer Rural, del Instituto de las Mujeres y cofinanciado por el Fondo Social Europeo, el pasado 4 de octubre de 2024 tuvo lugar el encuentro sectorial **“Historias que venden: “Cómo la comunicación potencia a las empresas de las mujeres rurales”**. La actividad se llevó a cabo en modalidad online a través de la Plataforma de Formación Desafío Mujer Rural www.formaciondesafiomujerrural.es, contando con la participación de emprendedoras y empresarias del medio rural. Se abordaron temas relacionados con la importancia de la comunicación en el desarrollo y fortalecimiento de empresas lideradas por mujeres en entornos rurales.

La ponente del encuentro, **Mercedes R. Vassou**, es especialista en comunicación y producción de eventos audiovisuales. Compartió su experiencia y conocimientos generando un espacio de diálogo e intercambio con las participantes. Propiciando, además, un espacio donde las participantes tuvieron la oportunidad de expresar sus inquietudes, aportar comentarios y compartir experiencias relacionadas con sus proyectos. Demostró ser una valiosa oportunidad para el fortalecimiento de las capacidades comunicativas de las mujeres emprendedoras y empresarias del ámbito rural, contribuyendo así al desarrollo y visibilidad de sus proyectos.

El presente informe ofrece un resumen de los temas más importantes tratados durante el encuentro, así como las conclusiones más relevantes y los aportes brindados por las experiencias y preguntas de las participantes.

DESARROLLO DEL ENCUENTRO

- **Historia personal y profesional**

Mercedes R. Vassou inició el encuentro compartiendo su trayectoria profesional de manera íntima y cercana. A través de su relato expuso los desafíos significativos que afrontan las mujeres en el entorno laboral, haciendo especial hincapié en la compleja conciliación entre la vida profesional, empresarial y personal. Destacó que los horarios y demandas del mundo laboral a menudo ignoran las múltiples responsabilidades que recaen sobre las mujeres, como la maternidad, lo cual obstaculiza notablemente su desarrollo profesional. Vassou explicó cómo estas circunstancias la impulsaron a reorientar su carrera, enfocándose en el apoyo a otras mujeres, particularmente en el ámbito rural, donde las barreras son aún más pronunciadas.

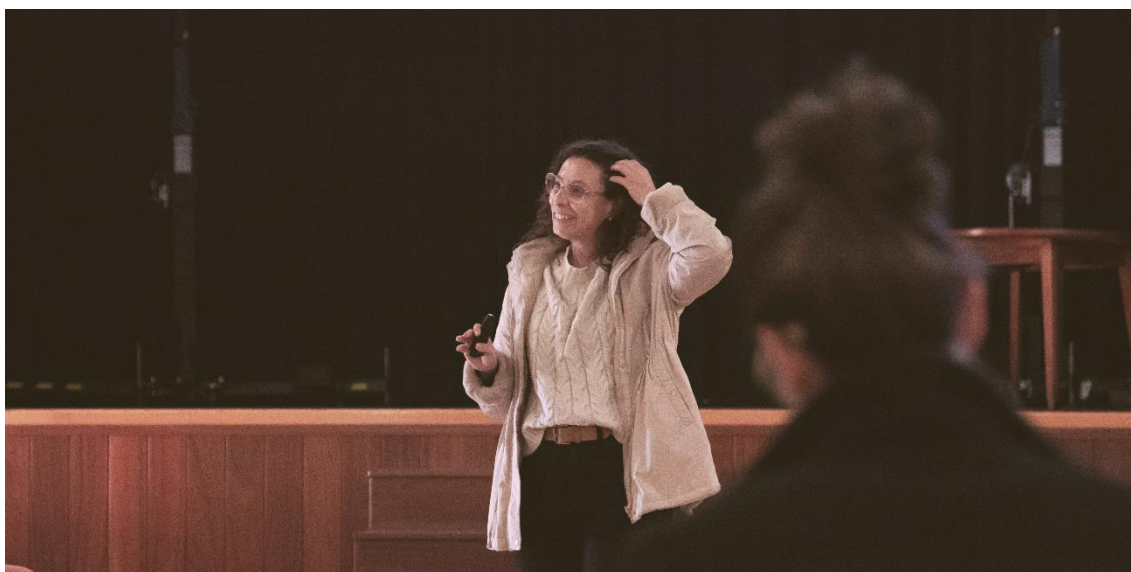


Imagen: Mercedes R. Vassou

La ponente subrayó que las mujeres rurales suelen enfrentarse a una doble discriminación: por su género y por su ubicación geográfica. Esta realidad la motivó a comprometerse firmemente con el impulso de sus carreras y proyectos. En este contexto, Vassou enfatizó la importancia de implementar iniciativas dirigidas a promover la igualdad en el ámbito laboral, especialmente en sectores donde las mujeres se enfrentan a múltiples desventajas.

Su experiencia personal y profesional sirvió como un potente catalizador para ilustrar la necesidad imperante de cambios estructurales y de mentalidad en el mundo laboral, con el fin de crear un entorno más inclusivo y equitativo para las mujeres, especialmente en el ámbito rural.

INFORME TEMÁTICO

Mercedes Vassou posee una trayectoria profesional destacada en el sector audiovisual y en la organización de eventos de gran envergadura. Su experiencia abarca desde la participación en proyectos de renombre, como el prestigioso Festival de Jazz de Canarias, hasta colaboraciones en programas televisivos de amplia audiencia.

Actualmente es una profesional independiente, ha reorientado su carrera hacia la comunicación y la formación de mujeres emprendedoras en entornos rurales, impulsada por un sólido compromiso feminista. Desde su residencia en La Palma, ha centrado sus esfuerzos en dar visibilidad a empresas lideradas por mujeres, destacando su colaboración con Brenda Rodríguez, galardonada como "Mujer Rural de Canarias 2023".

La labor de Vassou trasciende la mera visibilización. Ha capacitado a muchas mujeres en el uso estratégico de la comunicación en redes sociales, dotándolas de herramientas para potenciar sus proyectos y consolidar sus presencias digitales. Su trabajo ha sido instrumental en el empoderamiento de las mujeres rurales, contribuyendo a la creación de una robusta red de apoyo que fomenta tanto su crecimiento profesional como personal.

• Historias que venden

Durante su intervención, Mercedes compartió valiosas lecciones a través de un enfoque personal y cercano, utilizando las historias de 3 mujeres como herramienta principal para transmitir lecciones sobre comunicación, conexión con la clientela y la importancia de compartir el propósito detrás de las acciones profesionales. Y subrayó el poder de las narrativas personales como herramienta de conexión y diferenciación en el ámbito profesional. Explicó, "a través de vuestras historias, conectáis con vuestra clientela", enfatizando la necesidad de mostrar no solo "qué" se hace, sino también el "por qué" detrás de las acciones.

A través de **3 historias específicas de mujeres** las participantes lograron conectar con el "por qué" de cada historia, poniendo énfasis en "qué" es lo que las mueve en un emprendimiento y "qué" historias son las que van a vender sus productos, ya que ésto genera una conexión emocional más profunda. Según Mercedes, saber identificar y contar los puntos de valor personales y del proyecto es esencial para generar ese vínculo significativo con el público, aprendiendo cómo la comunicación potencia las empresas de las mujeres rurales. Saber visibilizar a las mujeres del medio rural es la clave, ya que es una forma muy específica de comunicación, "tenemos que contar quiénes somos".



Instituto de las
MUJERES



Cofinanciado por
la Unión Europea

INFORME TEMÁTICO

Mercedes ha desempeñado un papel crucial en este proceso, acompañando a estas tres mujeres en la comunicación y el marketing de sus productos y servicios. Su objetivo ha sido ayudarlas a visualizar y posicionar sus artículos en el mercado. Durante este encuentro ha compartido tanto el proceso como los resultados obtenidos de esta colaboración.

Brenda Rodríguez, ganadera y quesera, gestiona una granja de cabras de raza palmera y produce quesos artesanales de alta calidad. Su historia es un ejemplo inspirador de cómo el uso efectivo de la comunicación puede resaltar el valor único de un producto, llevándolo a una mayor visibilidad. Las participantes del encuentro aprendieron a reconocer los puntos de valor de Brenda: la raza única de las cabras, su proceso artesanal y ancestral, sus productos de temporada y exclusivos, y una alta conexión cultural con la historia local. A pesar de estos valores distintivos, inicialmente Brenda enfrentaba dificultades para comercializar sus productos. El punto de inflexión se produjo al implementar una estrategia adecuada de comunicación y marketing, lo que no solo le permitió agotar su stock, sino que también la llevó a ser galardonada como "Mujer Rural de Canarias 2023". Empleó las Redes sociales para compartir su día a día, sus videos más virales han sido los partos en vivo de sus cabras, fue precisamente su autenticidad lo que le permitió destacar en el mercado, interactuando con su comunidad y empleando una buena estrategia audiovisual.



Imagen: Brenda Rodríguez | Fuente: TV La Palma

El hecho de que Brenda sea una mujer joven y emprendedora ha conectado profundamente con las participantes, subrayando la importancia de creer en el propio proyecto. Su nombramiento como presidenta de la "Asociación de

INFORME TEMÁTICO

criadores de cabras palmera" marcó un hito significativo, al destacar en un ámbito tradicionalmente dominado por hombres. La historia de Brenda es un ejemplo de cómo identificar y comunicar los puntos de valor para elevar la marca.

La segunda historia la protagonizó la enóloga **Victoria Torres Pecis**, la quinta generación de vinateros en La Palma, que puso de relieve la lucha y persistencia de una mujer emprendedora en un mundo laboral muy masculino. Hasta hace 10 años las mujeres no podían entrar a las bodegas de la Palma porque "podíamos picar el vino", afirmó Mercedes. En este contexto, Victoria tuvo la oportunidad de que visitaran su empresa los hermanos Roca, les contó su "porqué" y el "qué", y quedaron fascinados con su Malvaría. *"Hay que estar preparadas para ese momento, porque no sabemos cuándo nos puede llegar"* afirmó Mercedes. A partir de ahí los vinos de Torres no solo pasaron a estar en la carta de El Celler de Can Roca, sino que empezaron a venderse a nivel internacional, actualmente están en países como Japón, Nueva York o Francia.

Su clave en la comunicación fue el Elevator Pitch, una presentación breve, clave y efectiva que destacaba los puntos más importantes de un producto o servicio. La forma en que contó su historia fue clave para captar la atención de los hermanos Roca y del mundo. Su éxito fue el resultado de un gran producto, pero también de saber contar su historia de manera impactante.



Imagen: Victoria Torres Pecis | Fuente: El Mundo

Carmen ha optado por una comunicación planificada, rechazando oportunidades tentadoras, como aparecer en un documental del Chef americano Gordon Ramsay. Sabía que su empresa necesitaba estar completamente preparada antes de hacer un lanzamiento mediático masivo. Esto ha sido un gran aprendizaje para las mujeres que han participado del encuentro, cuyas opiniones estaban divididas sobre si Carmen debía o no aceptar dicha entrevista, pero comprendieron la importancia de una comunicación estratégica bien planificada para obtener éxito a largo plazo. Al mantener el control sobre su crecimiento y evitar decisiones precipitadas Carmen asegura un crecimiento sostenible.



Mercedes planteó las siguientes preguntas tras la exposición: ¿Qué habría pasado si hubiera aceptado la oferta de Gordon Ramsay? ¿Qué beneficios y riesgos ven en su enfoque pausado? Las participantes han dado opiniones muy constructivas como *"Quizás tuvo una oportunidad mejor después"*, *"El equipo de Gordon volverá, estoy segura porque han visto en el proyecto algo interesante"*, *"Hubiera dañado su reputación"* o *"Se agradece mucho un ejemplo como el de Carmen, de un crecimiento calmado y tranquilo, pero exitoso"*.

INFORME TEMÁTICO

• El marketing y la comunicación, herramientas para la venta y la negociación

Durante el encuentro, Vassou guió a las participantes en el arte de maximizar la comunicación y el marketing, con el propósito de que sus productos y servicios no solo sobresalieran en sus entornos locales, sino que también conquistaran el mundo digital. Enfatizó que la autenticidad y la narrativa personal deben ser los pilares fundamentales en sus estrategias de marketing, elementos para que sus negocios brillen y ganen visibilidad en un mercado cada vez más competitivo.

La primera actividad propuesta ha sido **"Encuentra tu valor"**, basado en el ejercicio de encontrar 3 palabras claves que identifican y hacen especial a un producto o servicio, captando su esencia. Las participantes han aportado rápidamente estos valores con palabras como "innovador, nutritivo y sostenible", "amor, ecológico y gourmet" o "personalizado, profesional y cercano".

Mercedes también abordó el concepto del **"Círculo Dorado"**, una metodología ideada por el escritor inglés Simon Sinek que ayuda a generar impacto positivo de los emprendimientos y negocios por medio de sus propósitos. Este enfoque se basa en tres preguntas fundamentales: "¿Por qué?", "¿Cómo?" y ¿Qué? Preguntas que deben ser respondidas de dentro hacia fuera, invirtiendo el orden y logrando conectar con la audiencia, porque *"cuando conectamos vendemos"* sostuvo Mercedes.



Fuente: libro "Start With Why", Simon Sinek

cultivar.cl

INFORME TEMÁTICO

Otro punto que ha destacado la ponente ha sido la importancia de trabajar en el **"Elevator Pitch"**, que consiste en cómo contamos nuestra historia de manera clara y convincente para lograr un mayor impacto, es una carta de presentación verbal que debes preparar para situaciones con poco tiempo para impactar, *"como en un ascensor"*, ejemplificó Mercedes. Según explicó, un buen pitch debe incluir no solo la historia y el propósito del proyecto, sino también lo que hace que el producto o servicio sea único, el contexto en el que surge y una propuesta clara tanto de lo que se ofrece como de lo que se espera a cambio. Esta habilidad de comunicar eficazmente es crucial para captar la atención y generar interés en la clientela y en quienes colaboran con nosotras. Mercedes se comprometió personalmente en ayudar a algunas participantes en la elaboración de sus propios "Elevator pitch".

- **El valor del medio rural y las mujeres**

En otro momento clave del encuentro Mercedes abordó un tema central para el desarrollo sostenible: la interdependencia entre lo rural y lo urbano. Este concepto, a menudo pasado por alto, resulta esencial para comprender la dinámica económica y social de nuestras comunidades. *"Para que exista la vida en el mundo urbano, tiene que existir la vida en el mundo rural, y sin nosotras no hay vida. Si nosotras estamos mal, el mundo va mal."* Esta afirmación reforzó la idea de la importancia del papel de las mujeres rurales en el sostenimiento de la sociedad y la economía.

Además, Mercedes abordó un tema crucial en el mundo laboral actual: conciliación entre la vida laboral y personal, señalando que muchas veces los problemas laborales surgen por la falta de comprensión hacia esta necesidad fundamental. La conciliación no solo es un reto personal, sino también un factor clave en el desarrollo sostenible de las comunidades.

Finalmente, instó a las asistentes a creer firmemente en sus proyectos y a construir redes de apoyo. Crear vínculos entre emprendedoras y empresarias no solo fortalece los proyectos individuales, sino que también contribuye a crear una comunidad sólida y resiliente.

CIERRE DE LA SESIÓN Y CONCLUSIONES

De la intervención de Mercedes y las aportaciones de las participantes se pueden extraer las siguientes **conclusiones**:

1. **La importancia de las historias personales:** Mercedes destacó cómo compartir nuestras historias auténticas nos permite conectar emocionalmente con el público y la clientela. Contar el "por qué" de nuestros proyectos genera confianza y ayuda a diferenciar nuestros productos o servicios.
2. **Conciliación y apoyo a las mujeres rurales:** Compartió su experiencia sobre las dificultades para conciliar la vida laboral y personal, subrayando la doble discriminación que enfrentan las mujeres en el ámbito rural. A su vez fomentó la creación de redes de apoyo y la importancia de creer en los proyectos propios para superar estos retos.
3. **Comunicación y marketing como herramientas clave:** Mercedes concluyó resaltando que una estrategia de comunicación y marketing bien planificada es esencial para que un negocio pequeño logre visibilidad y éxito, tanto a nivel local como en el mundo digital.
4. **Las redes de mujeres** emprendedoras y empresarias es otra fuente de inspiración y una herramienta de apoyo.

Las mujeres que han asistido al encuentro han ofrecido aportaciones muy valiosas durante el desarrollo del mismo que se ha reflejado a lo largo de este informe. No solo han participado en ejercicios planteados por la ponente, sino también dando sus opiniones personales sobre los temas planteados. Han destacado la falta de corresponsabilidad, la valentía de las mujeres de los entornos rurales, que los cuidados suelen recaer sobre ellas, la importancia de estar en grupos de mujeres, la falta de conciliación y la masculinización del mundo rural.

También han demostrado haber identificado los conceptos expuestos por Mercedes y han elaborado sus conclusiones del Encuentro, entre las que destacamos:

"Me he visto muy muy inspirada, me he alegrado muchísimo de haberme apuntado a esta charla", Lourdes Perona.

INFORME TEMÁTICO

"Gracias a Desafío Mujer Rural, compañeras y Mercedes... Nunca estaré lo suficientemente agradecida de la generosidad y la oportunidad de establecer redes y conectar nuestras voces e historias fascinantes. Tuve la suerte de poder hacer el curso de emprendimiento y aún sigo trabajando en mi proyecto. Desde hoy me centraré más en mí y no en cómo me ven los demás",
Mirian Barbosa Vergara.

"¡Gracias Mercedes! Muy visual, sencillo de entender y buena comunicadora",
Eva Bombín Orgaz.