

		<p>ter rotativo de sus labores (es decir trabajo por turnos) no cuentan con ningún tipo de seguro (salud, etc.) dado que no son trabajadoras estables.</p> <p>En el caso de la panadería, son dos las personas estables que están aseguradas, no así el resto que son eventuales.</p>			
Formalización de la empresa.	<p>Informal. El tipo de actividad que desarrolla puede por ahora realizarla informalmente; no siente la necesidad de formalizarla.</p>	<p>Formal, social. El surtidor de kerosén y la fábrica de fideos quieren convertirlas en micro-empresa, para ello necesitan el acuerdo de las mujeres involucradas (Asociación Club de Madres).</p> <p>La panadería está formalmente constituida.</p>	<p>Empresa formalizada</p>	<p>Formal. Las dos empresas están legalmente constituidas, sus productos se encuentran registrados y con marca propia.</p> <p>Ella es una de las mujeres que valoriza la formalización como una ventaja y garantía de acceso a los mercados.</p>	<p>Empresa formalizada</p>
Aprendizajes y expectativas.	<p>Fortaleza y constancia cuando se inicia un negocio y aceptar la pérdida como un riesgo esperable en la actividad comercial.</p> <p>Cuidar el interés del cliente con mercadería buena, variada y económica.</p> <p>Interés por aprender y capacitarse.</p> <p>No temer a la competencia.</p> <p>Reinvertir las ganancias para incrementar el capital.</p> <p>Expectativas de futuro: adquirir vivienda más</p>	<p>La capacitación es fundamental en toda actividad productiva.</p> <p>Es necesario distinguir claramente entre lo que es una organización social y lo que es una empresa productiva, son de carácter totalmente diferente, requiere de una organización diferente y de habilidades y capacidades específicas también.</p>	<p>Guía sus decisiones y actos de vida por ideas fuerza que les sirven de guía.</p> <p>Señala tener un impulso personal por superarse.</p> <p>Está viendo la posibilidad de ampliar su mercado abriendo una sucursal en un distrito comercial y contratar promotoras de ventas.</p> <p>Otra posibilidad es viajar al extranjero, en donde se encuentra actualmente su pareja, y continuar con la confección de prendas.</p>	<p>El hecho de ser mujer ha sido una ventaja y sabe ganarse a los clientes haciendo buen uso de su gracia y humor, además de la calidad del producto del cual se enorgullece.</p> <p>Con la formalización se adquieren ciertas ventajas como fuentes de financiamiento, acceso a los mercados nacionales.</p> <p>Aprendió la administración de empresas por su experiencia en empleo por cuenta</p>	<p>Decisión de generarse un espacio laboral propio y superarse, su mayor motivación.</p> <p>Sacar adelante un negocio no es fácil.</p> <p>El dinero que genera el negocio o el que se recibe en calidad de préstamo para el mismo, tiene un manejo específico.</p> <p>Fomenta la iniciativa de otras mujeres como forma de recobrar el control de sus vidas.</p>

	grande (la que ahora tiene es herencia de su madre y está compartida con su hermano, a ella le corresponde el segundo piso), y un carro.			ta ajena, facilitando así la dirección de las propias. Tiene expectativas de incursionar en los mercados internacionales.	
Criterios de éxito.	La calidad del producto es la que asegura las ventas y por ello no le teme a la competencia. Ofrecer buen trato al cliente	Énfasis en la calidad de los productos. Diversificación productiva. Fortaleza personal.	Promoción de la tienda a través de un desfile de modas de su entera producción. Ahora tiene cuenta de ahorro en soles (moneda nacional) y también en dólares, señalado por ella como criterio de éxito.	Empezaron de cero, sin capital de trabajo. Inició con 1500 dólares y se ha multiplicado al presente. El terreno costó menos de 60,000 dólares a eso se añade la construcción, y ventas a nivel nacional actualmente.	

5.2.3. Moncada, España

En la siguiente tabla, se presentan las características principales de tres experiencias exitosas individuales protagonizadas por mujeres de esta localidad.

INDICADORES	EXPERIENCIAS DE MONCADA		
	5.2.3.1	5.2.3.2	5.2.3.3
Identificación			
Situación Familiar	Separada, cabeza de familia y con descendientes a cargo	Separada, cabeza de familia y con descendientes a cargo	Separada, cabeza de familia y con descendientes a cargo
Tipo de actividad económica	Servicio (tradicional)	Comercio (tradicional)	Comercio (tradicional)
Jornada laboral	Horario de atención al público.	Horarios comerciales de atención al público.	Con horario comercial.
Características de la constitución de la empresa	Empresa formal, de propiedad individual.	Empresa formal, de propiedad individual.	Empresa Individual actualmente, formal; iniciada como empresa familiar.
Periodo de la actividad	Permanente	Permanente	Permanente
Empleos que genera	No genera más empleos. Sólo esporádicamente le ayudan otras personas de dentro y fuera de la familia	Ninguno	Ninguno
Monto de ventas mensual	• 1,000.00 (aprox. \$1,300.00)	Lo considera impredecible y variable.	• 1,500.00 a • 2,500.00 mensual (aprox. \$1,950.00 a \$ 3,250.00)

Nivel de comercialización	Local	Local	Local
Titular de la empresa	Ella	Ella	Ella
Acceso al crédito o capital	No ha podido tener acceso al crédito, por ser mujer sin pareja, con familia y con deudas (nacidas de la relación matrimonial).	Ha contado con créditos, hipotecando sus bienes.	Conoce y utiliza créditos bancarios éstos son solicitados tanto a nivel familiar como laboral; a su nombre. Refiere la dificultad que enfrentan las mujeres, al tener que demostrar más su capacidad de pago; más aún en el caso de mujeres con familia y sin pareja que la respalde.
Reinversión del excedente	Mejoras en la vivienda (no es propietaria de la misma) y mejoras en la empresa (reformas necesarias para su correcto funcionamiento).	Mejoras y acondicionamientos en la empresa.	Adquisición de una nueva vivienda.
Capacitación	Título de Graduada Escolar. Ha sido capacitada para la inserción laboral, aunque la capacitación no tiene relación con la empresa.	Título de Graduada Escolar. Cursos de informática, contabilidad empresarial, valenciano y otros. Relaciona la capacitación con el negocio: vida-humanidad, progreso personal.	Formación académica hasta el graduado escolar. Otras: Nociones básicas de Inglés, lengua Valenciana, niveles básicos de Informática.
Infraestructuras	Ha realizado mejoras en la vivienda y en la empresa, pero no tiene la propiedad de las mismas.	La vivienda y el negocio son propios.	Vivienda propia.
Ámbito doméstico	Cuenta con la colaboración de toda la familia y valora muy positivamente el nuevo modelo familiar. Colaboración de toda la familia en el cuidado de hijos e hijas: los mayores cuidan de las pequeñas, y las pequeñas tratan de entender la situación. Ella trata de dedicar a sus hijos/as el poco tiempo libre que le queda.	Al emprender la actividad económica, no fue aceptada por la pareja, pero persistió. Se comentan la mayoría de decisiones, aún cuando hay disparidad de criterios. Se comparten algunas responsabilidades familiares, pero la mayor parte de estas recaen sobre ella.	La separación provocó una serie de cambios familiares. Fue necesario reorganizar sus horarios y los de la empresa para compaginar sus responsabilidades empresariales con las familiares, así como contar con la ayuda de su hija; siendo ésta la parte más difícil de su labor.
Conocimientos de derechos	Conoce sus derechos y entidades para hacerlos valer. Piensa que las mujeres deben recurrir a ciertos recursos socioeconómicos (públicos) porque enfrentan mayores dificultades (en especial en el ámbito de los derechos económicos).	Conoce entidades para hacerlos valer.	Independientemente de los derechos, la situación en las mujeres se agrava y dificulta el ejercicio de ellos en algunos ámbitos. En general, la mujer debe demostrar muchas más cosas, y especialmente en el ámbito económico, más aún en el caso de mujeres separadas.
Toma de decisiones	Toma decisiones personales, familiares, laborales y organizacionales, capaz de resolver problemas mediante negociación, creatividad y una actitud positiva. Asume los errores	Toma decisiones personales, familiares, laborales, organizacionales. Debe compatibilizar su vida familiar y laboral. (La conciliación de ambas recaen sobre ella únicamente).	Es una mujer que busca las soluciones por ella misma. Las decisiones que afectan a otras personas, las toma la familia en conjunto, incluso las de origen laboral, en la medida

	<p>como aprendizajes.</p> <p>Involucra a la familia en aquellas decisiones que de manera directa o indirecta la va a afectar.</p>		<p>en que va a afectar al resto.</p>
Salud	Cuenta con Seguridad Social	Cuenta con Seguridad Social	Cuenta con Seguridad Social
Formalización de la empresa	Empresa legalizada cumpliendo con requisitos legales, entre ellos el pago del seguro social.	Empresa legalizada cumpliendo con requisitos legales, entre ellos el pago del seguro social.	Empresa legalizada cumpliendo con requisitos legales, entre ellos el pago del seguro social.
Aprendizajes y expectativas	<p>El nuevo modelo familiar es de implicación de la familia en la toma de decisiones y en la cobertura de las necesidades.</p> <p>«Es necesario tener claro qué quieres, el resto de conocimientos vienen con la experiencia».</p> <p>Necesidad de contar con apoyos, especialmente a nivel familiar.</p> <p>No tener miedo a equivocarse.</p> <p>El hecho de ser mujer dificulta las cosas.</p> <p>Es necesario: aumentar créditos y la información para aprender a gestionarla, recursos para compatibilizar la vida laboral y familiar.</p> <p>Desearía tener un empleo por cuenta ajena que le de estabilidad y tener tiempo para continuar formándose e implicarse a nivel de participación ciudadana en el desarrollo y acompañamiento de otras personas.</p>	<p>Aprendizaje del día a día, de tipo personal y empresarial. Su experiencia empresarial es la fuente de sus aprendizajes, entre ellos habilidades como: paciencia, seguridad en sí misma, actitud de superación, auto-tolerancia y sobre todo otorgar importancia al aprendizaje diario.</p> <p>Sus expectativas se plasman en el presente, considera que «el pasado y el futuro son impredecibles, uno ha huido y el otro está por llegar».</p> <p>Reconoce en sí misma, una capacidad de aprendizaje del día a día; de tipo personal y empresarial; siendo su experiencia empresarial la fuente de estos aprendizajes.</p> <p>Posee capacidades personales como: paciencia, seguridad en sí misma, actitud de superación, auto-tolerancia e interés por aprender de lo cotidiano.</p>	<p>La necesidad de atender la casa y la familia, hace que no queden espacios libres para las mujeres.</p> <p>A nivel personal, reconoce sentirse muy realizada y el valioso aprendizaje de valerse por sí misma. Recomienda a otras mujeres que sigan adelante, su experiencia es enriquecedora a nivel empresarial y personal.</p> <p>Sus expectativas se centran en el cargo que ocupa, para mejorar el entorno laboral en el que se encuentra.</p>
Criterios de éxito	<p>Es una persona decidida, que busca alternativas a los distintos problemas, y luchadora que busca salir adelante por sí misma. Habilidades como capacidad de negociación y creatividad.</p> <p>La empresa crea apoyo económico, autonomía, mejor nivel de vida y permite concentrarse en su vida.</p> <p>Realización personal. La empresa ha ayudado a que la familia se una más: unidad familiar, se quieren y apoyan.</p>	<p>Los criterios de éxito que señala, no son de orden económico, pues considera es aún pronto para valorarlo.</p> <p>Apunta mas bien a: (1) criterios de desarrollo personal: creatividad, experiencia, aprendizaje; (2) desarrollo de habilidades personales: confianza en sí misma, perseverancia; y (3) criterios empresariales: atención a la clientela, innovación empresarial.</p>	<p>El aspecto económico, es uno de los criterios en los que cifra el éxito de la empresa; es rentable y sostenible.</p> <p>Los criterios básicamente son de tipo económico, en la medida en que el éxito lo cifra en la posibilidad de vivir ella y su familia de los ingresos de la empresa. Se siente muy realizada como mujer, de un lado por la empresa, de otro por su cargo.</p>

5.2.4. Pueblo Libre, Perú

En Pueblo Libre se identificó un grupo de mujeres empresarias exitosas que por autodeterminación logró la realización personal y la estabilidad económica.

Todas ellas muestran algunas coincidencias: nacieron en provincias andinas, llegaron a vivir a la capital hace más de 30 años, ya eran madres de familia cuando iniciaron su empresa y ahora cuentan con el apoyo de sus hijos/as u otros familiares. Una de ellas procede del segmento socioeconómico de extrema pobreza, pero todos los casos corresponden a mujeres desplazadas de su lugar de origen por la falta de oportunidades, común denominador de las zonas andinas.

Las experiencias se recogen en la siguiente tabla:

INDICADORES	EXPERIENCIAS DE PUEBLO LIBRE			
	5.2.4.1	5.2.4.2	5.2.4.3	5.2.4.4
Identificación	5.2.4.1	5.2.4.2	5.2.4.3	5.2.4.4
Edad	55 años	20 años	52 años	58 años
Situación Familiar	Cabeza de familia; separada, madre de 2 hijos/as.	Soltera, cabeza de familia; madre de un hijo.	Casada y madre de 2 hijos/as.	Casada y madre de un hijo.
Tipo de actividad económica	Servicio: restaurante Cevichería.	Producción y comercialización al por mayor de artesanía utilitaria en cerámica.	Servicio: Salón de belleza y Centro Educativo Ocupacional en Cosmetología.	Servicio: Educación. Un colegio y un Instituto de Enseñanza de Informática.
Antigüedad del negocio	7 años	5 años	11 años	15 años
Periodo de actividad	Permanente	Permanente	Permanente	Permanente
Características de la constitución de la empresa	Empresa Individual con Responsabilidad Limitada. Inversión inicial: \$500	Empresa familiar (trabaja con madre, padre y dos hermanas) Inversión inicial: \$100	Empresa familiar Inversión inicial: \$1000	Empresa individual Inversión inicial: \$1800
Empleos que genera	14 personas (no se especifica el sexo). Incluidos 4 familiares, dos de ellos sus hijos/as, que laboran también en el restaurante.	4: 3 mujeres y 1 hombre (madre, padre y dos hermanas)	8: 1 hombre y 7 mujeres (de las cuales una es su hija como trabajadora permanente y 6 cosmetólogas con contrato fijo).	4: 1 mujer, 3 restantes s/especificar el sexo, son trabajadores/as permanentes. Tiene un personal contratado para el colegio y el instituto (No se especifica N° ni sexo.)
Montos de venta mensual			No divulga por ser secreto tributario.	
Nivel de comercialización	Local	Local	Local	Local
Titular de la empresa	Ella	Su padre figura como dueño aunque ella es la que impulsa el negocio.	Ella	Ella

Acceso al Crédito o Capital	No ha solicitado créditos.	No tiene acceso al sistema financiero.	No tiene acceso a crédito porque el banco le exige garantía hipotecaria.	Si ha tenido acceso al sistema financiero; el local de su empresa lo compró con un préstamo bancario que sigue pagando puntualmente ahora.
Reinversión del excedente	Expansión del negocio: ha comprado un local; ha abierto un segundo restaurante en un local alquilado y proyecta un tercero.		Equipos y mejoras en el local.	Mejora del equipamiento y compra de local. Ha elevado la calidad de la enseñanza del colegio.
Capacitación	Capacitación permanente por PROMPYME. (Promoción a la Pequeña y Mediana Empresa); en gestión empresarial y manipulación de alimentos.	Recibió capacitación en artesanía durante un año. En general su capacitación no es permanente.	Capacitación Técnica en Cosmetología y cursos de perfeccionamiento. Considera muy importante la capacitación en administración empresarial, mercadeo o marketing.	Formación como docente (no especifica nuevas capacitaciones).
Infraestructura	Tiene un local y un terreno, propios.	No tiene propiedades.	No tiene propiedades.	Local propio.
Ámbito doméstico	Comparte responsabilidad del negocio con 2 hijos/as.		La familia participa en la atención de la empresa.	
Conocimiento de Derechos	Conoce sus derechos.	Conoce sus derechos y forma parte de una Asociación de Artesanos.		Conoce sus derechos, es líder de la comunidad, presidenta de Comité Vecinal y militante de un partido político.
Toma de decisiones	Toma sus decisiones y en algunos aspectos las comparte con sus hijos.			
Salud	Los/las trabajadores/as tienen seguro social.	No cuentan con seguridad social.	La propietaria y su familia cuentan con seguro social.	
Formalización de la empresa	Licencia y otros trámites con apoyo de la municipalidad y PROMPYME.	Tributa por ventas al Estado.	Se formalizó y ha recibido apoyo en los trámites de parte de la municipalidad. Calificado para emitir diplomas y certificados.	Es una empresa formal.
Aprendizajes y expectativas	Nunca creer que ya se aprendió lo suficiente. Da mucha importancia a su conocimiento sobre las técnicas de manejo de alimentos y sobre la mejora de la calidad de los materiales que utiliza.	Su meta es exportar, por lo que requiere capacitarse en diseños según gustos internacionales y en gestión empresarial. Requiere capital de trabajo para crecer.		

Criterios de éxito	Dedicación al trabajo, saber ahorrar y capacitarse constantemente. Ofrecer productos de primera calidad y cuidar la higiene de sus locales.	Considera es exitosa por que obtiene ingresos para mantenerse ella, su hijo y el resto de la familia.	Tenacidad, ha perseverado en las situaciones difíciles. Prestigio de su instituto (alumnado bien recibido en salones de belleza del país y del extranjero, sobre todo, de EEUU y Japón).	
--------------------	--	---	---	--

5.2.5. San Carlos, Costa Rica

El trabajo es para las personas una posibilidad de superación, en el caso de las mujeres, tiene una mayor valoración, por cuanto les significa superar una situación de desigualdad y discriminación que han debido responder con sentido de lucha, perseverancia, y solidaridad.

En el caso de San Carlos se seleccionaron 4 experiencias representativas del Cantón, tomando en cuenta cuatro criterios de selección: tiempo de permanencia en la agrupación, actividad no tradicional, actividad artesanal y actividad acompañada institucionalmente o individual.

La siguiente tabla incluye las principales características de estas experiencias exitosas seleccionadas:

INDICADORES	EXPERIENCIAS DE SAN CARLOS			
Identificación	5.2.5.1	5.2.5.2	5.2.5.3	5.2.5.4
	Asociación de Mujeres Plantación de árboles Ornamentales	Unión de Mujeres Otorgamiento de créditos	Asociación de Mujeres Reciclaje de papel y Artesanía	Experiencia Individual
Edad	Edades diversas	Edades diversas	Edades diversas	49 años
Situación Familiar	Mujeres casadas, con pareja, en unión libre, con hijos/as.	Mujeres: solteras, casadas, con pareja, en unión libre; con hijos/as (que según manifiestan, son las que mayor apoyo económico requieren).	Mujeres casadas con pareja, en unión libre; con hijos/as.	Casada; con una hija. Se encuentra a cargo de su madre (enferma de cáncer). Su hija es estudiante universitaria.
Contexto geográfico, socioeconómico	Predominantemente agrícola; últimamente también la siembra y preparación de plantas ornamentales para la exportación. Han desarrollado varios intentos de iniciativas económicas.	Ubicadas en un barrio marginal de Ciudad Quesada, en donde la violencia intrafamiliar, la formación de pandillas, tráfico de drogas, robos y la sensación de inseguridad están muy presentes.	Situadas en la localidad de Santa Clara, en el distrito de Florencia	
Tipo de actividad económica	Producción y comercialización de árboles. Se desarrollaron actividades de costura: fundas, manteles.	Servicios de crédito comunal para sus asociadas. Su actividad se puede definir como de servicio no tradicional.	Producción y comercialización. Su actividad principal consiste en la confección y valor agregado	Servicios de comida (catering), también hace repostería.

	Preparación de tamales, pan para vender en las ferias; comidas y pin tura.		de papel reciclaje y papel de fibra. También hacen artesanía en cuero, bolsos en tela pintada. Actividad desarrollada por ellas mismas. Asimismo en pequeña escala recolectan botellas de vidrio y papel periódico. Producción no tradicional.	
Antigüedad del negocio	14 años de formada la organización (desde 1991).	2 años	3 años y 7 meses	14 / 16 años
Jornada laboral	No específica	No específica	9 horas diarias. Realizan turnos de cuatro mujeres cada semana.	No específica. Es difícil apartar el espacio laboral con el familiar, porque según afirma, siempre están en familia.
Periodo de actividad	Permanente Las actividades son desarrolladas de forma permanente y se encuentran distribuidas en el grupo de afiliadas, mientras unas se dedican a la pintura, otras se desenvuelven en el área de comida y siembra de árboles.	Temporal, dependiendo del flujo de caja que les permite conceder préstamos.	Permanente	Permanente, siendo de octubre a diciembre los meses de mayor movimiento.
Características de la constitución de la empresa	La organización fue fundada en 1991 con el propósito de rescatar la fecha del primer voto femenino en Costa Rica. Actualmente se generan proyectos productivos. Las actividades que desarrolla son: siembra y preparación de árboles para exportación, preparación de comidas y pintura.	Se fundó como una organización asociativa, con el objetivo de ofrecer crédito comunal a las mujeres de la asociación (por ejemplo adquisición de equipo para costura, máquinas de enmarcado de cuadros, telas). Cada una de las 20 socias compró acciones y abonaron un derecho de inscripción. Actualmente, tratan de diversificar sus actividades, es el caso de la elaboración y comercialización de jabones. Está en trámites para conseguir la forma jurídica de Asociación.	La Asociación de Mujeres tiene dos años y 11 meses, la iniciaron 3 mujeres y luego invitaron a unirse a más. Su objetivo principal es fomentar la protección del medio ambiente el reciclaje de desechos. Se originó de la necesidad de hacer algo más con su tiempo, que les generará algún ingreso económico, esto se da a partir del curso para confección de papel de fibra que recibieron. Participan en ferias o exhibición de productos.	Empresa familiar. Preparaba almuerzo a trabajadores que se hospedaron en su casa, y descubrió que sería una gran oportunidad desarrollar esta actividad.

Empleos que genera	25 mujeres Las actividades se encuentran distribuidas entre las socias: unas se dedican a la pintura y otras al área de las comidas y siembra de árboles.	23 mujeres Organización interna: Junta Directiva compuesta por 6 mujeres.	8 mujeres socias de la organización y una señora bajo contrato que colabora con la limpieza del local. Trabajan por turnos, con el fin de cubrir todos los roles establecidos para la elaboración de papel, atención de la tienda de souvenir, confección de bisutería, capacitación y comercialización.	4: 3 mujeres, 1 hombre Uno permanente y dos en temporadas altas entre las mujeres, el hombre es su esposo quien ha aprendido a realizar las labores que antes no sabía. La madre de ella apoya.
Monto de ventas mensuales	No hay estimado de ventas. Pero en cuanto a las ganancias que ellas obtienen, éstas son reinvertidas y el resto es distribuido entre las socias.	No se tiene detalle de los ingresos, pero se financian con los aportes de las socias y ganancias de las actividades.	No establecen montos, pero manifiestan que es rentable y sostenible, y que sus ganancias son mucho más elevadas que cuando empezaron.	No tiene calculado un monto.
Nivel de comercialización	Local	Local	Local, e internacional (turistas) Han enviado muestras de su producto a Francia y hay la posibilidad de iniciar la exportación.	Local y regional Su trabajo se ha dado a conocer por clientela satisfecha («referencia boca a boca»).
Titular de la empresa	25 socias, pero solo 10 se encuentran activas.	23 socias, pero sólo 6 se encuentran activas.	Las 8 socias.	Ella
Acceso al crédito	Les ha sido difícil acceder al crédito (no poseen bienes para dar en garantía). Han presentado proyectos a diversas instituciones sin resultados positivos. En otras oportunidades han considerado solicitar apoyo estatal, pero por algunos criterios de selección no las han favorecido.	Como mujeres es limitado el acceso a créditos bancarios por no poseer bienes para dar en garantía. Se financian por medio de un aporte de las socias e ingresos de otras actividades como la venta de faroles para fiestas patrias, así como comidas y de artesanía para la época navideña. Hay posibilidades de acceder a un sistema de crédito especial que se encuentra impulsando el Banco Nacional para micro y pequeña empresa (una de las socias está gestionando un préstamo).	Han adquirido crédito hipotecario del Banco Popular. Han recibido la ayuda del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), pero no de manera asociativa sino individual en el tema de créditos; éstos fueron solicitados individualmente por tres socias, en beneficio de la organización.	Ha adquirido crédito bancario dos veces hipotecando la propiedad, que está a su nombre. Así, la titularidad de bienes en propiedad es un factor clave para poder acceder al crédito. Tiene relaciones con el Banco de Costa Rica, Coocique, Coopesca, Banco Improsa, la Municipalidad, Empresa Eléctrica Matamoros, Urcozón.
Reinversión del excedente	Se invierte parte de las ganancias en el nego-		Compraron un local, herramientas de tra-	La reconstrucción del negocio tras dos

	<p>cio, el resto se distribuye entre las socias</p>		<p>bajo, promoción. Sólo a fin de año (diciembre) reparten algo de dinero entre ellas.</p>	<p>incendios; el primero consumió gran parte de su casa y equipo de trabajo, el segundo el equipo recién adquirido.</p> <p>Mantenimiento del negocio.</p> <p>Pago de las cuotas del lote que están adquiriendo.</p> <p>Los estudios universitarios de su hija en San José.</p>
<p>Capacitación</p>	<p>Han sido capacitadas en cursos de pintura, preparación de alimentos, artesanía por el Instituto Nacional de Aprendizaje y el Ministerio de Agricultura y Ganadería.</p> <p>El Cuerpo de Paz las capacitó en pintura recreativa y bateas de madera.</p>	<p>Una que otra socia es profesional.</p> <p>La Fundación Integral Campesina (FINCA) las capacitó para el desarrollo de una banca comunitaria y sobre el trabajo interno de la organización.</p> <p>Capacitaciones en contabilidad, mercadeo.</p> <p>Se están capacitando en la elaboración y comercialización de jabones ecológicos.</p> <p>Agenda Regional de Mujeres las acompaña.</p>	<p>Curso para confección de papel de fibra por parte del Instituto Tecnológico.</p> <p>Curso de Gestión y Liderazgo.</p> <p>Se han capacitado en composición de nuevas fibras, trabajo en cuero y pintura (impartidos por el Instituto Nacional de Aprendizaje).</p> <p>También el Ministerio de Agricultura y Ganadería y la Municipalidad les ha capacitado.</p> <p>Charlas sobre aspectos legales, emocionales, autoestima.</p>	<p>Cuarto año de colegio, estudió secretariado, pero no se graduó.</p> <p>No ha tenido acceso a capacitación. Sin embargo, afirma que es una necesidad para ella, en áreas como valoración, seguimiento empresarial y contabilidad de costos.</p>
<p>Infraestructuras</p>	<p>No cuentan con local propio de la organización.</p> <p>Sus viviendas, que en algunos casos están a nombre de ellas y en otros a nombre de ambos.</p>	<p>No cuentan con local propio de la organización.</p> <p>Consideran que la mayoría de las socias tienen casa propia, pero se desconoce la titularidad de las mismas.</p>	<p>El local en el que funcionan (lo están pagando) y el equipo industrial.</p>	<p>Su vivienda que es además donde opera su negocio, es propia.</p> <p>Un lote de terreno, cancelado en más del 80% de las cuotas.</p>
<p>Ámbito doméstico</p>	<p>Continúan valorando acciones y papeles tradicionales para las mujeres, ya que se afirma que «los hijos y las hijas son primero».</p> <p>En el hogar son ellas las que asumen mayoritariamente la responsabilidad familiar.</p> <p>Organizan sus horarios intentando cubrir las necesidades familiares y en algunos casos, que estos horarios coinci-</p>	<p>La mayoría de responsabilidades recaen sobre las mujeres (tareas domésticas, y cuidado y educación de hijos e hijas).</p> <p>Hay esposos que no le dan libertad a su pareja para que puedan desenvolverse en el campo laboral.</p>	<p>Reciben apoyo de sus esposos en diferentes «papeleos» necesarios, ellos manifiestan que «les han reciclado su forma de pensar».</p> <p>Al querer generarse ingresos han tenido que organizar su tiempo con respecto a las tareas familiares, esto ha costado mucho esfuerzo de su parte: «entonces uno tiene que correr, correr demasiado»</p>	<p>Cuenta con el apoyo de su esposo, ya que trabajan juntos.</p> <p>El trabajar con el esposo, la hija, la persona que trabaja con ella; ha sido un aprendizaje para todos al conformar un equipo de trabajo en donde nadie es jefe.</p>

	<p>dan con los de ausencia de sus parejas en la casa.</p>		<p>Los esposos animan. En algunos casos los esposos cuidan de los hijos/as) algunas veces, sin embargo siempre se encuentran presentes sentimientos de culpa.</p> <p>En algunos casos esto ha provocado una mayor maduración en los/as hijos/as, considerado un elemento positivo.</p>	
<p>Conocimiento de derechos</p>	<p>Conocen sobre derechos para la mujer, pueden acudir a la Oficina de la Mujer, al juzgado, a la policía, en fin, depende de la violación del derecho.</p> <p>Proponen que puestos tradicionalmente asignados a hombres, pueden ser desempeñados con éxito por las mujeres.</p>	<p>Conocimiento de las afiliadas en cuanto a sus derechos como mujeres, sin embargo se hace hincapié en la necesidad de hacer valer esos derechos de una forma más vehemente, tanto por el Estado como por las mismas beneficiarias.</p>	<p>Saben donde recurrir si sus derechos se ven afectados.</p> <p>Procuran estar enteradas de la legislación vigente, sobretodo la que protege a las mujeres.</p> <p>Dos de sus integrantes se capacitaron como Promotoras Legales (a través del Instituto Nacional de las Mujeres) y ellas transfieren los conocimientos a otras.</p>	<p>Ahora conoce la Oficina de la Mujer allí haría valer sus derechos.</p>
<p>Toma de decisiones</p>	<p>Todas las socias en conjunto en el ámbito de su Asociación.</p> <p>La participación de una de las mujeres en la Junta del Acueducto (la misma que es mixta), es aceptada para mostrar que las mujeres también pueden ejercer estas labores y no sólo figurativa o de apoyo en actividades que tradicionalmente se le atribuyen.</p>	<p>En la Asociación el desarrollo de las actividades es llevado a cabo por medio de la Junta Directiva, conformada por 6 mujeres, aunque se toman decisiones en conjunto (alrededor de 23 mujeres).</p> <p>No hacen reuniones de toda la asamblea porque no hay quórum, sólo reuniones de directiva todos los meses.</p> <p>A nivel del hogar se comparten la toma de decisiones con esposos o compañeros.</p>	<p>Las 8 asociadas toman las decisiones en conjunto y con el acuerdo de todas.</p> <p>Aceptan ayuda, recomendaciones de los esposos pero no le autorizan a tocar, disponer u opinar acerca del dinero que ellas obtienen o manejan.</p>	<p>Con el esposo conforman un equipo, el proceso es valorado en forma colectiva en donde cada uno de los miembros tiene un rol especial y muy importante.</p>
<p>Salud</p>	<p>La mayoría se encuentra asegurada a través de sus compañeros, debido a que ellas no se encuentran realizando trabajos formales. Sin embargo algunas mujeres por su trabajo, han asegurado, más bien</p>	<p>La mayoría accedería al seguro social de acuerdo a la informante.</p> <p>Se plantea que en su mayoría las mujeres casadas son aseguradas por intermedio de su esposo, no así aque-</p>	<p>Cuentan con Seguro Social a través de sus esposos o compañeros, pero son conscientes de que van a tener que adquirir un seguro de riesgos laborales (debido a que contarán con equipo industrial).</p>	<p>La familia está cubierta por el seguro de la pensión del esposo, la persona que le ayuda no cuenta con seguro de salud, pero la propietaria responde por la salud de ésta y de los hijos e hijas de ésta.</p>

	<p>ellas a sus esposos.</p> <p>Se hicieron gestiones ante la Caja Costarricense de Seguro Social para que las mujeres votantes tuvieran pensión, pero no fue posible lograrlo.</p>	<p>llas mujeres cabezas de hogar que no cuentan con un trabajo formal.</p>		
Formalización de la empresa	<p>Cuenta con cédula jurídica, pero sus actividades son informales, no cuentan con local.</p>	<p>Se encuentra en trámite su condición jurídica como Asociación de Mujeres, apoyadas y asesoradas por una institución. Se lleva actas todos los meses, también libros de contabilidad.</p>	<p>Es una empresa asociativa, formal y cuenta con personería jurídica.</p>	<p>Empresa individual formalizada, inscrita dentro del régimen contributivo del Ministerio de Hacienda.</p>
Aprendizajes y expectativas	<p>Primero ver si lo que se va a producir tiene mercado. Porque nada vale si no tenemos mercado.</p> <p>Es muy importante sentirse bien con lo que vamos a desarrollar, algo que llama la atención a quien lo hace y luego ver las facilidades del grupo y de cada una de las integrantes.</p> <p>Organización y cohesión del grupo, aumenta autoestima y ayuda a mantener planes y proyectos en conjunto.</p> <p>Hay que tener disposición de tiempo, saber qué es lo que se quiere hacer y estar dispuesta a muchas veces sacrificar a la familia.</p> <p>Sueño: ver a sus hijos, ya grandes, formados como buenos ciudadanos y sentir que todavía puede realizarse como mujer pintando.</p>	<p>Lo más importante es la perseverancia y creer en lo que se hace, porque en el momento en que se deja de creer en lo que se está haciendo, ya no sirve.</p> <p>Toda experiencia es una lección.</p> <p>Aprender de lo que resultó y de lo que no resultó.</p> <p>Las mujeres son muy activas, tienen grandes proyectos, grandes metas, siempre dispuestas a mejorar, a hacer cosas nuevas; no sólo la cocina es para las mujeres, pueden hacer muchísimas cosas, podemos salir.</p> <p>No nos dejemos manipular a veces por el machismo que existe en nuestra sociedad; nunca, nunca pensar que no podemos.</p> <p>Se vive en una sociedad muy machista y mientras no se quite esa mentalidad va a costar mucho abrir brecha; siempre se cree que los proyectos de la mujer no son tan valiosos ni tan importantes como los de los hombres. Pero algún día se tendrá la misma posibilidad de ser tratadas en iguales condiciones que los hombres.</p>	<p>Sienten que valen mucho como mujeres. Que se animen por realizar ideas que tienen, lo mínimo que hacen es de valor para toda la familia.</p> <p>La perseverancia, la insistencia en lo que se cree, el impulso colectivo, son aspectos señalados como fundamentales.</p> <p>La perseverancia, el apoyo incondicional, el vivir la situación de otra como si fuera propia.</p> <p>Los materiales de papel reciclado son poco valorados por el mercado local, nacional y por el contrario bien recibidos en el exterior. De allí que es necesario mantener dos líneas diferentes, cada una para cada mercado.</p> <p>El aspecto económico como en toda micro empresa, es lo que permite o detiene toda la iniciativa.</p> <p>Expectativas: implementar una oficina de información y un café Internet, también una escuela de capacitación.</p>	<p>Es importante ponerle amor, ganas y orden.</p> <p>Para que a una persona la estimen debe estimarse ella misma primero.</p> <p>Para los nuevos emprendimientos: siempre procurar la calidad, no hay nada imposible.</p> <p>Ha ido aprendiendo que las cosas no son de quien quiere sino de quien puede. Por ejemplo X tiene un equipo excelente pero a ella le falta lo que ellos tienen y a ellos les falta lo que ella tiene. La unión de ambos recursos sería perfecta.</p> <p>El deseo de superación y orden.</p> <p>Algunos problemas son: la falta de financiamiento, ausencia de capacitación en áreas como mercadeo y contabilidad de costos.</p> <p>Sueños: ver a su hija graduada, tener un carrito, implementar un café fino, y de acá a diez años varios cafés.</p>

<p>Criterios de éxito</p>	<p>Contar con apoyo institucional en el acompañamiento de ideas productivas como de su financiamiento. Mantener vivo el espíritu de unión y apoyo entre las socias.</p>	<p>Conseguir un local o un terreno donde puedan reunirse. La empresa es exitosa mientras se esté superando, mientras las socias se mantengan, haya orden, y esté bien administrada. Que la comunidad siempre mejore, que sean comunidades ejemplares, que se desarrolla. Y que la iniciativa que ahora tienen no sólo beneficie a las socias sino a toda la comunidad.</p>	<p>Los productos llaman la atención por ser novedosos. Reciben muchos visitantes extranjeros. Tienen una empresa exitosa por la unión que han logrado, por la solidaridad (el problema de una es el problema de todas), el valor humano, la espiritualidad. Consideran ello como lo más valioso, no tanto la parte económica ni la infraestructura.</p>	<p>Logran vivir de este emprendimiento. Su hija estudia. Ya que a ella le gusta improvisar, en cuanto a la atención y la preparación, siempre está innovando. Siente ser justa en el pago a la persona que le ayuda, no hay explotación, por lo que esta persona se encuentra satisfecha siempre.</p>
---------------------------	---	--	---	---

5.2.6. San Pedro de Nonualco, El Salvador

Se realizó un taller donde las mujeres dieron una lista de iniciativas priorizando las que generan empleo para mujeres, es por ello que se eligió una panadería.

La tabla que se presenta a continuación resume las principales características e indicadores que definen esta iniciativa económica. La información que se presenta se obtuvo de una entrevista con la propietaria.

INDICADORES	EXPERIENCIAS DE SAN PEDRO DE NONUALCO
Identificación	5.2.6.1
Edad	No informa
Situación familiar	Casada, madre de un hijo y una hija
Tipo de actividad económica	Producción y comercialización de pan.
Antigüedad del negocio	26 años.
Jornada laboral	17 horas en condiciones normales y 23 horas en época de temporada alta.
Características de la constitución de la empresa	Empresa individual.
Período de la actividad	Permanente, mayor actividad por temporadas.
Empleos que genera	21 personas: 17 mujeres y 4 hombres, uno de ellos su hijo quien la apoya durante las vacaciones escolares. Modalidad de empleo no permanente, reconociéndose el pago de horas extras y 2 comidas diarias.
Monto de ventas mensuales	\$3,000.00 dólares americanos en la panadería \$600.00 dólares americanos en la cafetería
Nivel de comercialización	Local y regional.
Titular de la empresa	Ella

Acceso al Crédito o Capital	La propietaria ha tenido acceso al crédito de diferentes fuentes, tanto en insumos como financieros, dentro y fuera del municipio. La Caja de Crédito y el Banco Salvadoreño. La mayor empresa fabricante y distribuidora de harinas de trigo del país le brindó capacitación y le deja harina a crédito. Respecto al sistema financiero formal señala que solicitan muchos requisitos y garantía hipotecaria.
Reinversión del excedente	Adquisición de propiedades y equipos (2 hornos industriales y uno artesanal que funciona con diesel). Adquisición de una vivienda (a crédito) y el local donde funciona la panadería, además de un vehículo Apertura de tres distribuidoras aunque actualmente sólo funcionan dos.
Capacitación	Fue capacitada por la Unidad de Salud en manejo sanitario de alimentos. Ha continuado capacitándose en el país y en el extranjero, capacitaciones que replica en el personal a su cargo.
Infraestructura	Un local propio equipado para la producción y comercialización de pan Un local alquilado donde funciona la cafetería Cuentan con servicios básicos de agua, energía eléctrica, alcantarillado, teléfono.
Ámbito doméstico	Las responsabilidades del hogar y de la empresa recaen en ella así también como el sostén de la familia. Debido a problemas de salud el esposo se encuentra con poca movilidad física. Tienen estudiando 2 hijos el bachillerato.
Derechos	No especifica, pero señala que por sobrecarga horaria de trabajo no cuenta con tiempo para sí misma.
Toma de decisiones	La toma de decisiones sobre la familia y el desarrollo de la empresa recaen sobre ella.
Salud	Los empleados no cuentan con seguro social, no se especifica el caso de ella; aunque se sabe que tiene problemas de salud debido al trabajo que realiza en la panadería.
Formalización de la empresa	Empresa registrada en el Ministerio de Hacienda, presenta declaración de impuestos mensualmente, aprobación de inspecciones de salud mensual y fumigaciones bimensuales. Lleva contabilidad formal, elabora factura de ventas.
Aprendizajes y expectativas	Contar con fuentes de crédito blando y condiciones de seguridad ante las acciones delincuenciales. Antes de empezar una empresa es necesario conocer bien cada etapa y proceso de la empresa: producción, comercialización, acceso y requisitos para el crédito, legalización, registros contables, diversificación de productos. En momentos de adversidades es importante la tenacidad y actitud mental con que se enfrenta, sabiendo que se tiene que sobreponer a las mismas. Salir permanentemente del municipio en la búsqueda de mejores ofertas de insumos, para reducir costos.

5.2.7. Santa Rosa de Copán, Honduras

El primer taller realizado identificó experiencias de mujeres emprendedoras que lograron cristalizar lo que originalmente fue sólo una idea para sacar adelante a sus familias y después se transformó en un negocio exitoso.

En las entrevistas en profundidad aplicadas a las mujeres seleccionadas, se recogieron sus relatos acerca de lo que significó para ellas enfrentar los retos de la vida, vencer los obstáculos y los problemas que surgen como consecuencia de la exclusión y la inequidad de género que sufren las mujeres de Latinoamérica. Ellas quieren ser ejemplo para otras mujeres que durante toda su vida han sido excluidas socialmente.

A continuación se presentan los resultados de las entrevistas que respondieron las seis mujeres empresarias.

INDICADORES	EXPERIENCIAS DE SANTA ROSA DE COPÁN					
	5.2.7.1	5.2.7.2	5.2.7.3	5.2.7.4	5.2.7.5	5.2.7.6
Identificación						
Edad	49 años	38 años	55 años	52 años	58 años	43 años
Situación Familiar	Casada; madre de tres hijos/as (24, 17 y 8 años)	Casada; madre de tres hijos/as (15, 13 y 7 años)	Divorciada; cabeza de familia, madre de tres hijos/as (24, 22 y 20 años)	Cabeza de familia, madre de 5 hijos/as (35, 33, 30, 27 y 25 años)	Soltera, cabeza de familia, madre de 4 hijos/as (adultos/as). Siete nietos conviven con la familia.	Soltera, actualmente con pareja, madre de 2 hijos (27 y 16 años)
Tipo de actividad económica	Comercio de ropa, zapatos y mercadería en general.	Servicio: venta de comidas populares.	Comercio de abarrotes.	Servicio: casa fotográfica.	Comercio: Venta de Lotería nacional.	Servicio dedicado a la estética y belleza.
Antigüedad del negocio	14 años	13 años	14 años	20 años	15 años	16 años
Jornada laboral	Más de 10 horas diarias.	Más de 10 horas diarias.	Más de 12 horas diarias.	9 horas diarias.	7 días a la semana, hasta agotar su producto. (No especifica horas diarias de trabajo).	
Período de la actividad	Permanente	Permanente	Permanente	Permanente	Permanente	Permanente
Característica de la constitución de la empresa	Empresa Familiar (apoyo del esposo)	Empresa familiar (apoyo de familia)	Empresa individual.	Empresa familiar (apoyan dos hijos y una nuera)	Negocio individual.	Empresa individual.
Empleos que genera	2, mujeres	2, mujeres		3, dos hombres y una mujer.	Ninguno	2, mujeres adolescentes
Monto de ventas mensual	\$789.00	\$1,315.00		\$1,578.00		
Nivel de comercialización	Local	Local	Local	Local	Local	Local
Titular de la empresa	Ella	Ella	Ella	Ella	Ella	Ella
Acceso al Crédito o Capital	Apoyo financiero de una Cooperativa	Ha tenido acceso a sistema financiero para fortalecer su negocio (no especifica el tipo de entidad)	No ha tenido acceso por el bajo valor atribuido a su propiedad.	Como miembro de la Cámara de Comercio ha recibido apoyo financiero.	No le ha sido fácil encontrar crédito en el sistema formal, mas si pequeños préstamos personales (no se especifica mayor información)	Ha accedido a créditos otorgados por pequeñas instituciones de apoyo (asociación PHILAR y otras); mas no así en los «grandes» bancos, por que, según dice, éstos exigen muchos requisitos no al-

						canzables para las mujeres. También ha recibido créditos con pocas exigencias de la Compañía de Seguros internacional con la que tiene un contrato de seguros hace varios años.
Reinversión del Excedente	Ampliación de local.	Remodelación de la vivienda y del negocio.		Mejoras en la vivienda y el negocio.	Cuenta con todos los servicios básicos en su casa habitación y un apartamento para sus nietas y su hija con dificultades económicas.	Mejoras en su negocio. Adquisición de equipos e implementos necesarios para el negocio.
Capacitación			Cursos de computación y administración.	Capacitación en Turismo.		Capacitación donde ella es invita por su trayectoria de parte de compañías del rubro; aportando parte del costo.
Infraestructura	Local con servicios básicos.	Local con servicios básicos.	Local con servicios básicos.	Local con servicios básicos.	El tipo de trabajo que realiza no requiere necesariamente de una infraestructura específica. Su puesto de venta es en la acera de una calle.	
Ámbito doméstico	Con el esposo comparte responsabilidades en un 50% de acuerdo a lo manifestado por ella.	Cuenta con el apoyo del esposo, quien valora el trabajo doméstico.	No comparte las responsabilidades del hogar con la familia.	Las responsabilidades del hogar son compartidas en un 50%.	Atiende también labores domésticas, con apoyo de sus hijas.	Su hijo menor sufre de una severa discapacidad, que según señala, le ha dificultado más salir adelante debido a los altos costos del tratamiento, aparatos de apoyo y medicamentos necesarios; además de la atención personal que requiere.

						Actualmente tiene pareja, pero dice que la mayor responsabilidad económica y laboral es de ella.
Derechos	Conoce sus derechos como mujer y ciudadana.	Conoce sus derechos.	Conoce sus derechos como mujer aunque, señala que no logra ponerlos en práctica en la distribución de responsabilidades familiares.	Manifiesta ser poco conocedora de sus derechos aunque reconoce que en la práctica ha logrado compartir responsabilidades laborales y familiares en un 50%.		Expresa conocer sus derechos como mujer.
Toma de decisiones	Se siente libre de tomar decisiones familiares, laborales y organizacionales.	Toma decisiones en el campo laboral, familiar, personal y organizacional.	Toma decisiones.	Toma decisiones familiares y personales.		Es la principal responsable en los ámbitos laboral y económico del hogar.
Salud	No cuenta con seguro médico, tampoco para sus empleadas.	Cuenta con seguro médico para ella, pero no para sus empleadas.				
Aprendizajes y expectativas	Perseverancia y lucha constante por el objetivo trazado. Considera que con sacrificio y tenacidad se logran los objetivos no importando su condición de mujer.	Espera mantener y hacer crecer el negocio. Su mensaje es que la mujer debe trabajar en lo que pueda cuando no pueda trabajar en su profesión; tener aspiraciones y aprovechar cualquier oportunidad de trabajo que se le presente para salir adelante.	Indica que toda mujer debe ser emprendedora, perseverante ante todo, y decidirse a tomar los retos que se presenten. Un aprendizaje a compartir: tomar las propias decisiones, reclamar sus derechos y no permitir que nadie la maltrate en ningún sentido.	La lucha constante permite vencer grandes dificultades. Señala que toda mujer debe aspirar, ser ambiciosa, para construir una posición aceptable en la sociedad. Ambiciona mejorar su negocio.	Ofrece su experiencia como un mensaje a las mujeres que no han logrado salir de su situación de pobreza y exclusión.	En su negocio apoya, orienta y aconseja a otras mujeres para seguir el ejemplo, con tenacidad, perseverancia, responsabilidad en el pago de obligaciones y formación de metas personales y profesionales. Tenacidad y constancia en el trabajo como base del éxito alcanzado.
Criterios de éxito	Haber encontrado la salida ante las dificultades.		Se muestra alegre y satisfecha ya que son pocas las mujeres	Define como criterio de éxito el entusiasmo y la cons-	Logra el sustento diario a su familia. Ha logrado sa-	No especifica, pero sugiere lo siguiente: Satisfacción

			que como ella se esfuerzan y logran el éxito.	tancia que ha impreso a sus 20 años de labor.	car adelante a sus 3 nietos/as por ausencia (muerte) del padre y falta de empleo de la madre.	por su trabajo. Asegura tener ganancias suficientes para salir adelante a pesar de la crisis (económica) que abate a la mayoría.
--	--	--	---	---	---	--

5.2.8. Provincia de Treviso, Italia

Las iniciativas económicas seleccionadas en la Provincia de Treviso se caracterizan por ser en su mayoría empresas familiares. Dos de ellas estaban ya consolidadas cuando la entrevistada se incorporó a la misma (5.2.8.1 y 5.2.8.2.), mientras que la tercera fue creada por el esposo de la entrevistada, quien ingresó posteriormente al negocio (5.2.8.3.).

En todos los casos, el reparto de funciones o tareas al interior de las empresas seleccionadas, atiende a criterios tradicionales de división sexual del trabajo entre mujeres y hombres. En el primer caso, los hombres se dedican a la logística, mantenimiento de equipos y las mujeres a la administración o tareas manuales que requieren una mayor precisión o cuidado. En el tercer caso, la mayoría de los hombres son pasteleros-panaderos, mientras las mujeres son las que se encargan de atender al público. En esta iniciativa los trabajos en tiempo parcial los desempeñan mujeres.

Destaca el hecho de que sólo una de las mujeres entrevistadas tiene hijos (uno solo). En este sentido, la carga familiar es mucho menor que en el caso de las mujeres en América Latina.

La siguiente tabla muestra las principales características de estas cuatro iniciativas empresariales:

INDICADORES	EXPERIENCIAS DE TREVISO			
	5.2.8.1	5.2.8.2	5.2.8.3	5.2.8.4
Identificación	5.2.8.1	5.2.8.2	5.2.8.3	5.2.8.4
Edad	39 años	41 años	47 años	41 años
Situación Familiar	Casada, sin hijos/as.	Soltera, sin hijos/as	Casada, madre de un hijo (17 años).	Soltera/ sin hijos.
Tipo de actividad económica	Piscifactoría: producción de trucha procesada y comercialización. Empresa familiar, en un sector típicamente masculino (pocas mujeres empresarias en esta actividad, no tradicional).	Industria: sector metal-mecánica, fabricación de herramientas para contramarcos. Empresa líder en el sector.	Producción y Comercio: sector alimentos (pan, repostería, grissinos).	Producción y comercialización: empresa artesana de pasteles y postres, helados.

Antigüedad del negocio	La empresa se creó en los años '50. Ella lleva 18 años trabajando en el negocio (empresa familiar de tercera generación).	5 añosLa empresa fue creada en 1920 por su abuelo (empresa en tercera generación).	21 años	20 años
Jornada laboral	1 horas diarias excepto sábados que realiza 6 horas.	No mantiene una jornada estándar, sus labores se desarrollan dentro y fuera de la empresa habitualmente.	12 1/2 horas diarias. En época de fiestas en la ciudad, lleva panetones a casa para envolverlos; entonces las jornadas son más largas.	Ingresa a las 7.00 a.m. al negocio y no precisa la hora de salida.
Periodo de actividad	Permanente	Permanente	Permanente (no cierra en vacaciones)	Permanente (no cierra en vacaciones)
Características de la constitución de la empresa	Empresa familiar creada por su abuelo, pionero de esta actividad en la región y ahora heredada por ella.	Empresa familiar. Considera sin embargo que lo que fue netamente una empresa familiar, ahora está más «estructurada». Empresa creada originariamente por su abuelo, luego continuada por su padre. Ella ingresa a la empresa como continuación natural de la actividad familiar.	Empresa familiar Creada por su esposo que tenía experiencia en el sector, ella consideró justo incorporarse.	Empresa en sociedad. Se inició en una panadería donde también se elaboraba repostería, y luego decidieron constituir la sociedad para montar la pastelería. Posteriormente han hecho la heladería.
Empleos que genera	30 personas: 15 mujeres y 15 hombres. En administración hay 4 mujeres y 2 hombres. Las mujeres empleadas, señala, se dedican a filetear y procesar el pescado porque son más cuidadosas y más eficientes en tareas que requieren mayor cuidado; los hombres se dedican mayormente a oficios manuales, a tareas típicamente masculinas (transporte, equipamientos, mantenimiento de la planta, alimentación y cuidado de las truchas). Su hermana también trabaja en la empresa como bióloga. No todos los empleos son fijos (los hay a tiempo determinado).	60 personas, 36 hombres y 24 mujeres. Casi todo el personal trabaja a tiempo completo. Diez de estos empleados/as son administrativos/a, los demás son operativos.	11 personas, 8 mujeres y 3 hombres. Los hombres trabajan en la pastelería y las mujeres se dedican a la venta y atención al público, excepto una de ellas que es pastelera. Una mujer tiene un contrato a tiempo determinado (sustitución por maternidad) y dos mujeres trabajan sólo media jornada. Recibe algún apoyo de su familia (hijo y padres).	6 empleos (de los cuales 3 son socios/as) de la empresa. 5 mujeres y un hombre. Las mujeres trabajan tanto en la tienda como en el horno de producción; mientras que el hombre es pastelero y hace el trabajo más pesado. El personal está contratado a tiempo indeterminado.

Montos de venta mensual	No precisa montos, pero las ventas son constantes. Hay fluctuaciones en el periodo veraniego. Han bajado debido a la competencia de productos. Se buscan mercados alternativos.	No precisa montos, pero ha habido una gruesa transformación de las ventas en los años 80', después en términos de facturación han tenido siempre pequeños incrementos.	No precisa montos, pero en años anteriores se vendía más, en particular es un momento de crisis. Es un problema muy grande la competencia de los supermercados. Hay una fuerte disminución por esta competencia injusta.	No precisa montos, pero señala diferencias en los montos de ventas con que iniciaron (en perjuicio de las actuales)
Nivel de comercialización	Nacional y también internacional, en el ámbito europeo (especialmente Alemania). Para exportar se unen a instituciones de comerciantes históricos (zona de Chioggia) que tienen buen conocimiento del mercado exterior, porque exportar un solo producto (la trucha) les resultaría muy costoso.	Nivel nacional y también internacional (países del este de Europa). Han iniciado colaboraciones con empresas en Finlandia, Nueva Zelanda y Argelia.	Local. Se informó sobre la posibilidad de exportar, pero hay un gasto inicial exigido que no podía afrontar y también porque las normas son complicadas.	Local y Regional (pueblos y ciudades aledañas)
Titular de la empresa	Ella es Directora de la empresa y responsable de marketing.	No se registra la información exacta de la titularidad de la empresa.	Su esposo.	Ella con otros/as 2 socios/as.
Acceso al Crédito o Capital	Acceso a los préstamos de las instituciones de crédito y gracias a las facilidades que conceden al sector agrícola. Financiamiento a fondo perdido (Ministerio de Agricultura y la Unión Europea) para invertir en tecnología y equipamiento.	Acceso a entidades financieras privadas a nombre de la empresa en caso de que necesite un préstamo.	Acceso a entidades financieras privadas a nombre de la empresa, en caso de que necesite un préstamo.	Acceso a entidades financieras privadas a nombre de la empresa, en caso de que necesite un préstamo. Recibió préstamos de la banca comercial al inicio de la actividad. La CNA de Montebelluna que le ayudado dándole la garantía para el banco
Reinversión del excedente	En la mejora de la actividad empresarial. (De lo expresado, en la innovación de infraestructura, equipamiento y nuevas tecnologías).	Innovación de la empresa (servicios a los clientes a través de la Web).	Mejoras en la empresa (instalaciones, equipamientos).	Mejoras en la empresa, renovación de la pastelería cada 7 años. Está en contra de invertir en fondos de pensión privados; considera mejor invertir directamente en la casa, porque el dinero puede devaluarse en el futuro. Nunca ha pensado como una inversión segura la entrega de dinero a terceros.

<p>Capacitación</p>	<p>Posee el título profesional de Contadora.</p> <p>Cursos de formación sobre la Ley 626, sobre control sanitario a los/as trabajadores/as.</p> <p>Hizo sus primeras experiencias al interior de la empresa en contabilidad, luego empezó a seguir el contacto con los clientes, la distribución y la comercialización.</p>	<p>Doctorada en economía.</p> <p>Formación continua, tanto para ella como para el personal.</p>	<p>Posee título profesional de Secretaria de empresa; título del Instituto Técnico de Informática y Agonismo Deportivo. Cursos de computación e inglés.</p>	<p>Tiene el título de la escuela media inferior.</p> <p>Cursos de contabilidad, mecanografía y sobre accidentes de trabajo.</p> <p>Cursos de repostería base, repostería salada periódicamente cada 2 o 3 años.</p> <p>Fomenta la formación de sus empleados/as, pero no siempre están interesados/as.</p>
<p>Infraestructuras</p>	<p>Vivienda y Locales asociados a la empresa son propios (no se especifica si fueron adquiridos durante su gestión).</p>	<p>Locales de la empresa y vivienda en propiedad (no se especifica si fueron adquiridos durante su gestión).</p>	<p>Vive en la casa de sus padres.</p> <p>Los locales de la empresa son tanto en propiedad (local de producción en la casa) como alquilados (dos locales).</p>	<p>Vivienda propia; los locales de la empresa son alquilados.</p>
<p>Ámbito doméstico</p>	<p>Las largas jornadas de trabajo pueden dañar el aspecto familiar; es difícil si no se tiene el apoyo y la colaboración del esposo.</p> <p>Su esposo no ha sido involucrado en la actividad empresarial. Ella necesita tener una figura completamente externa que la apoye y con quien relacionarse. Su esposo es una figura fundamental para ella. Considera que para un hombre no es fácil convivir con esta realidad (menciona particularmente un rol empresarial que tradicionalmente corresponde a un varón.). Buscan espacios para ellos solos (vacaciones de invierno)</p>	<p>Diálogo vivaz con su pareja sobre las actividades empresariales; sin embargo considera que en las tareas familiares y laborales deben organizarse las mujeres, siendo una variable en la que el hombre no tiene que pensar.</p>	<p>Siempre ha contado con el apoyo de su esposo, que según ella, es más positivo que ella misma.</p> <p>Responsabilidad en el cuidado del hijo, con ayuda de la madre cuando era pequeño.</p> <p>Ahora que su hijo es grande, se cuida solo, les da la mano en el trabajo, y sus padres también.</p> <p>Tratan de cenar juntos siempre, para mantener el clima familiar.</p>	<p>Considera muy difícil conciliar su actividad profesional y una relación de pareja o los/las hijos/as. Ella es soltera y no tiene descendencia porque ha privilegiado siempre el trabajo por encima de la formación de una familia. Considera que es difícil mantener ambas cosas a la vez, para una mujer.</p> <p>Su hermana trabaja en la empresa, y sus padres si pueden, vienen durante la hora de almuerzo, porque viven lejos.</p>
<p>Conocimiento de Derechos</p>	<p>Concurre en primer lugar a la Asociación, evaluando la gravedad de la lesión de sus derechos a través de un/a abogado/a.</p> <p>Con el tiempo se crea una red de colegas.</p>	<p>Acude a asesores/as legales en el caso de que sus derechos se vean lesionados.</p>	<p>Acude a la asociación o a un/a asesor/a en caso de problemas legales en el ámbito laboral, pero en general asume que cuando hay una injusticia tan solo queda asumirlas, por la inoperatividad de los reclamos.</p>	<p>No recurre a abogados/as para buscar ayuda legal.</p> <p>Se le ha ocurrido hacer solicitudes a la Municipalidad, que no han sido tomadas en consideración y las ha dejado.</p>

Toma de decisiones	Toma las decisiones en su empresa, contando con un equipo de trabajo que se encarga de la logística, producción y marketing, ella controla las actividades de los integrantes de su equipo que tienen tareas específicas.	Realiza todas las funciones aunque el principal es el comercial, de innovación o proceso y estrategia. Su padre es el Presidente de la empresa, revisan juntos las estrategias.	Ella realiza todas las labores a nivel direccional y operativo.	Ella con sus socios/as. Responsable de la parte organizativa del negocio. Ella realiza diversas tareas: organizar el trabajo en la tienda, contactos con los/las proveedores/as y representantes, trabaja donde hay necesidad; excepto la producción, del cual se ocupa el pastelero que es su socio.
Salud / Protección Social y Derechos laborales	Seguridad Social para todos/as los/as trabajadores/as. Seguro por accidentes de trabajo. Vacaciones. Ella cuenta con seguros particulares.	Seguridad Social para todos/as los/as trabajadores/as. Algunos/as empleados/as han elegido voluntariamente adherirse a un fondo de pensiones. Además, seguro por accidentes de trabajo. Cuentan con vacaciones pagadas.	Seguridad Social para todos/as los/as trabajadores/as. Además, seguro por accidentes de trabajo y derecho a liquidación e indemnizaciones. Periodos vacacionales. Ella cuenta con un seguro personal.	Seguridad Social para todos/as los/as trabajadores/as. Además, seguro por accidentes de trabajo y derecho a liquidación e indemnizaciones. Está en contra de los fondos de pensiones privados. Cuentan con periodos vacacionales.
Formalización de la empresa	Empresa legalmente constituida. Es necesario respetar los estándares sanitarios, ambientales y las inversiones en los recursos humanos, en los equipamientos, y por lo tanto también la burocracia. Se ha apostado mucho sobre la documentación, la transparencia del producto, proveer una garantía sobre lo que se hace; y ahora es lo que te pide el mercado.	Empresa legalmente constituida.	Empresa legalmente constituida; forma parte de la Asociación de Panificadores desde el año 1983, y ella es Vicepresidenta desde hace 6 años. Es justo que las empresas estén en regla con la prevención y las normas para los accidentes de trabajo, para crear menos riesgos, pero hay maneras diferentes para hacerlas respetar. Quisiera mayor flexibilidad en lo encargados de los controles. Las empresas que no estén en regla casi no existen en las zonas.	Empresa legalmente constituida. La empresa forma parte de CNA de Montebelluna desde 1985 Considera que estar en regla con las normas, seguir las leyes es un costo y una fatiga. Las ventajas son personales porque se siente bien con la conciencia, pero no resulta rentable.
Otra información de interés	En 1999 en contacto con una empresa del sector de carnes, se introduce al mercado la trucha con el sistema de la atmósfera protectora (proceso al vacío en que se introduce aire lim-	Ella es responsable de los/las graduados/as de la Universidad de Bocconi. Las principales dificultades: aumento de los costos de producción, el personal (falta de	Considera que están en un momento de crisis, pero que no afecta tanto al sector alimentario. Además, hay una fuerte competencia en precios por parte de los supermercados.	Una de las empleadas es originaria de Somalia, y ha constatado discriminación racial hacia ella por parte de algunas personas clientas. Considera que las mujeres están mejor capa-

	<p>pio). Esto ha permitido insertar en el mercado productos más procesados como es el caso de hamburguesas de trucha.</p> <p>Considera que las dificultades en este sector son objetivas, dependen del tipo de producto, por lo tanto existirían también si estuviera un varón a cargo de la empresa.</p> <p>Señala que: la mujer se siente participe de lo que vive, justo porque tiene que dar lo mejor gracias a su mismo instinto maternal.</p> <p>Se siente aceptada como empresaria, es miembro de la Asociación Italiana Piscicultores de la cual soy consejera. Y también del Club de Leones de Treviso.</p>	<p>personal cualificado, escasa dedicación al trabajo, etc.).</p> <p>No se ha sentido discriminada como mujer; se siente aceptada como empresaria.</p>	<p>Cree que las mujeres son más tenaces, si bien están cansadas siempre tienen la fuerza para ir más adelante.</p>	<p>citadas para atender al público por que tienen mayor dulzura en el trato; al contrario de los hombres, excepto los homosexuales, ella tiene uno como empleado en barra.</p> <p>No ha sentido discriminada como mujer empresaria.</p> <p>El espíritu de sacrificio y no olvidarse nunca que trabajas junto a los demás, tener el sentido del grupo, hacer equipo, hacer el líder y dar el estímulo; resulta más fácil iniciar cuando se trata de una mujer.</p>
<p>Aprendizajes y expectativas</p>	<p>Tener la fuerza de decidir, de no perder el tiempo, de no retroceder sino siempre mirar hacia adelante. A amar este trabajo. Sentirlo dentro de sí, manifiesta que ella aprendió quizás por que era a nivel familiar.</p> <p>Hay que conocer el mercado.</p> <p>Considera que para un hombre es difícil ser mandado por una mujer así que ha tenido que demostrar que es capaz de realizar tareas típicamente masculinas (manejo de máquinas agrícolas, camiones).</p> <p>Hay que estar siempre más preparados y ser expertos en el propio trabajo en todos los aspectos, también por lo que concierne la presentación, el marketing, la imagen, la cualidad y las normas sanitarias.</p> <p>Proyecciones: quiere</p>	<p>Innovar sus productos, evolucionando con la demanda (en la actualidad el producto va hacia el sector de la seguridad).</p> <p>Tuvieron dificultades al inicio (los ingresos eran menores que los esperados), pero las fueron superando.</p> <p>La empresa es reconocida como confiable y sólida, imagen ganada por los principios que siempre mantuvo.</p>	<p>Satisfecha, el trabajo es compensado.</p> <p>Considera que en la actualidad, para iniciar una empresa, hay que estar formada y tener experiencia previa («con las normas, no se puede improvisar»). Además, se necesita tener paciencia para el contacto con el público.</p> <p>Considera que no ha tenido dificultades especiales por el hecho de ser mujer, más bien considera que esto le ha reportado algunas ventajas.</p> <p>Actualmente es difícil indicar una actividad, sólo aferrarse al puesto de trabajo.</p> <p>Cualidades: carácter, salir siempre adelante aunque sea difícil, habilidad en la gestión, capacidad de tener una visión general de las cosas, y un poco de orgullo.</p>	<p>Que los sacrificios son recompensados finalmente y hay que tener paciencia.</p> <p>Considera que las mujeres para iniciar una empresa deben evaluar primero lo que quieren y estar dispuesta a sacrificar para obtener resultados.</p> <p>Cuando se tiene espíritu de sacrificio ya se está listo para iniciar una empresa.</p>

	una empresa dinámica donde el personal sepa operar y sea altamente especializado; ayudar a las personas dándoles apoyo en formación, herramientas, software; que el sector conozca su empresa y calidad de operación. Quien posea la empresa tiene que contar con una empresa eficiente y capaz.		Desearía una vida más tranquila en el futuro y que pase el momento de crisis actual. Poder dedicarse a temas más sociales, como voluntaria.	
Criterios de éxito	Considera que su empresa está a la vanguardia y esto se debe a una correcta directriz que ha tomado y que mira a la innovación.	Empresa ya consolidada y líder en el sector. El artefacto que producen muy a menudo es identificado con la marca de la empresa. El primer elemento de éxito es la satisfacción personal y plenitud de vida. Esto depende de varios factores: experiencia, crecimiento, superposición de las cosas positivas.	Expansión de la empresa (pasaron de tener una sola panadería a otras dos más y el local de producción). Es necesario dar mayor espacio a los trabajadores, se lo merecen. Darles confianza, llevar una buena relación, esto influye mucho sobre el funcionamiento de la actividad. La innovación en el producto.	«¡La cuenta de ahorros en el banco!» El aumento del personal es positivo. El aumento de las ventas es un criterio para utilizar. El aumento del ahorro puede evidenciar el éxito en la empresa. El lanzamiento de nuevos productos es un criterio, pero ella trata de mantenerse contemporáneamente atada a la tradición.

5.3. Análisis Comparativo y Valoraciones de las Experiencias Exitosas

En este apartado se presenta un análisis comparativo de las iniciativas económicas exitosas seleccionadas que reúne los puntos de vista de las propias emprendedoras y considera los elementos esenciales del desarrollo de sus experiencias. Precisa asimismo los factores sobre los que debiera incidirse a favor de su replicabilidad.

Aun cuando partimos de realidades socioeconómicas diferentes, encontramos sin embargo vivencias en común así como aspectos singulares, ambos hallazgos resultan de interés para establecer los factores que permiten que un emprendimiento económico de mujeres sea exitoso y represente un modelo a seguir para otras mujeres que ingresan al competitivo campo empresarial.

Este recuento que cruza información de diversas localidades desde los resultados concretos y alentadores de numerosos emprendimientos femeninos, pretende también motivar a los agentes que deciden las políticas públicas, a que promuevan y ejecuten medidas que contribuyan al mejoramiento de la situación de las mujeres a través del empleo.

Este análisis se desarrolla según categorías de información de las localidades:

a) *Edades de las emprendedoras*

Las mujeres de los emprendimientos económicos estudiados se encuentran entre los 35 y 58 años. Para el caso de América Latina, entre los 49 y 58 años y en las experiencias europeas, entre los 35 y 54.

Considerando la permanencia y la estabilidad de las empresas analizadas, observamos que el inicio de los emprendimientos (que en promedio se produjo hace 10 años o más) resultó mucho más temprano para las mujeres de Europa que para las de América Latina. Mientras las mujeres de las localidades de la UE tenían entre 20 y 35 años cuando empezaron su experiencia empresarial, las de AL ingresaron a esta nueva faceta de su vida con 35 años de edad o más; no obstante, estas últimas registran una serie de intentos fallidos o que fueron cambiando con el tiempo por nuevas ideas y que constituyeron parte de su evolución hacia el emprendimiento que ahora desarrollan.

b) *Sector económico*⁴¹



Al mirar las experiencias en conjunto, tanto de las localidades de América Latina como de Europa, encontramos que las iniciativas de las mujeres consultadas se concentran mayoritariamente en los sectores de producción y servicios con un 37% en cada uno de los sectores respectivamente, seguido luego por comercio con un 26%.

En un análisis diferenciado se observa una mayor tendencia hacia el sector

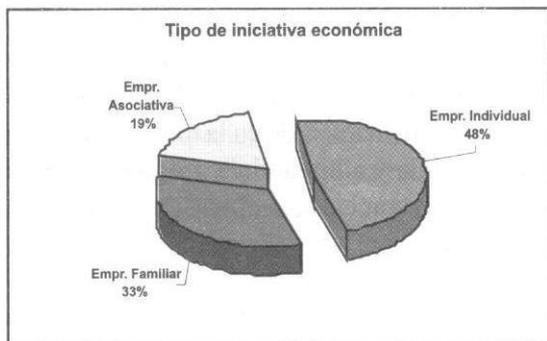
productivo de parte de las emprendedoras europeas, en contraste con las latinoamericanas que se concentran principalmente en el sector servicios. La mayoría de los emprendimientos de las localidades latinoamericanas estudiados desarrollan actividades que constituyen una prolongación de tareas consideradas típicamente femeninas, por ejemplo: elaboración de comidas, confección de prendas de vestir, estética, servicios educativos, entre otros; aunque también existen algunas experiencias que despliegan actividades menos tradicionales, como es el caso de Santa Rosa de Copán con una empresa de arte fotográfico, de Independencia con una fábrica de azúcar refinada y de fideos y de San Carlos con una empresa de reciclaje de desechos y cultivo de árboles. La línea productiva de las mujeres de las localidades europeas incluye piscifactoría e industria de metal mecánica, entre otras.

c) *Tipo de iniciativas económicas*

Las formas básicas de tipo de empresa que desarrollan las mujeres emprendedoras son 3: empresa individual, empresa familiar⁴² y empresa asociativa.

⁴¹/ Para efectos de una categorización, se considera la actividad principalmente desarrollada por la emprendedora.

⁴²/ Se definirá como empresa familiar, cuando en el presente el grupo familiar, o algunos de sus miembros, participe/n conjuntamente con la emprendedora en la gestión de la empresa, esencialmente cuando esta participación implique roles o actividades fundamentales para la evolución de la misma.



Dentro de esta clasificación, se observa que el tipo de empresa mayormente desarrollado en el conjunto de emprendimientos de mujeres, es la empresa individual (48%), seguido por la de tipo familiar (33%) y finalmente la asociativa (19%).

En la realidad europea, se advierte una mayor tendencia hacia la conformación de empresas individuales (57,1%) frente a un porcentaje

menor que se registra en América Latina (45%), donde la preferencia por empresas impulsadas por las mujeres y sus grupos familiares es mayor, llegando a conformar un 35% frente al 28,6% de las emprendedoras europeas.

Esta tendencia por las empresas individuales de las mujeres europeas, se corrobora con los datos del empresariado femenino de la localidad de Gijón, donde un 82,3% de las empresas de mujeres son de tipo individual; siguiéndolas con bastante distancia algunas formas de asociatividad como sociedad limitada y comunidad de bienes con un 8,5%, y sociedad anónima con un 0,7%.

En el contexto latinoamericano, marcado por la pobreza y exclusión social, muchas de las iniciativas empresariales femeninas nacen de las organizaciones sociales de base; a diferencia de las experiencias europeas que tienen un origen más convencional.

Los únicos casos de empresas familiares reportados en las localidades de la UE, corresponden a la localidad de Treviso, donde todas las actividades bajo esta modalidad, surgieron como producto de una herencia familiar de los padres, abuelos o pareja, presentando una antigüedad mínima de 20 años, encontrándose actualmente la emprendedora en la dirección de la empresa. Esta característica de empresas familiares heredadas, no se encuentra en ninguno de los casos consultados de emprendedoras latinoamericanas, lo que se explica por el hecho que éstas, en su gran mayoría, proceden de poblaciones donde la precariedad y el riesgo de exclusión social resultan condiciones endémicas para las mujeres.

d) *Experiencia y Conocimientos previos al inicio de la actividad*

En Europa. Las actuales experiencias de autoempleo desarrolladas por las mujeres consultadas, muestran diversidad de antecedentes: (1) el emprendimiento es de larga data o se insertaron laboralmente cuando eran muy jóvenes; (2) aprendieron y continuaron el negocio familiar (sea de los padres o el cónyuge por ejemplo) adquiriendo las habilidades para el manejo del negocio o la industria, en algunos casos asumen la conducción del negocio; (3) sus historias registran varios intentos previos de autoempleo que no resultaron, sin que éstos sean necesariamente en la misma actividad que desarrollan el día de hoy; (4) para algunas mujeres el autoempleo constituía una experiencia totalmente nueva que querían probar después de varios años de empleo a cuenta de otros; y (5) constituyó una oportunidad de inserción laboral una vez pasados los 45 años de edad.

En América Latina. Las iniciativas económicas consultadas presentan dos características: (1) el emprendimiento surgió sin ninguna experiencia previa o fue producto de una oportunidad fortuita, aunque esto último corresponde al menor número de casos; y (2) la mayoría de estas

iniciativas muestran que las mujeres pasaron del empleo por cuenta ajena al autoempleo, habiendo adquirido en su experiencia de trabajo para otros, la formación o la experiencia necesaria para la actividad que desarrollan el día de hoy por cuenta propia. En este último supuesto, se observan iniciativas en las que las mujeres se han mantenido en la misma actividad productiva, sea por cuenta ajena o propia, perfeccionándola y ampliándola progresivamente hasta lograr la mejora de sus negocios, gracias a su perseverancia.

Como ya fue señalado antes, la preferencia de las mujeres latinoamericanas por actividades que les permitan la generación de ingresos por cuenta propia, es lo que marca una notoria diferencia con las mujeres europeas, esta elección a su vez está condicionada por los contextos sociales en los que viven.

La asociatividad para la generación de ingresos constituye también otra variante latinoamericana, fundada principalmente en la experiencia de las mujeres en las organizaciones sociales de base generadas en sus respectivos países para solucionar los problemas derivados de la pobreza. Las mujeres en estas organizaciones siempre mostraron interés en el desarrollo de iniciativas económicas como una manera de expandir los beneficios sociales a sus comunidades y generar oportunidades laborales e ingresos económicos para ellas y otras mujeres, rescatando los conocimientos y activos personales que podían ser aprovechados, por lo general, en actividades tradicionalmente femeninas.

La mayoría de estas organizaciones de mujeres en AL muestran en su historia repetidos intentos de emprendimientos económicos que fracasaron debido a la carencia de recursos, apoyo, información y/o conocimiento especializado en gestión empresarial, habiendo surgido primordialmente en la búsqueda de objetivos sociales. Sólo algunas de estas experiencias lograron concretarse en emprendimientos económicos viables, gracias a las oportunidades de orientación, asesoría o capacitación externa que consiguieron, como son los casos de San Carlos (Costa Rica) e Independencia (Perú).

Estas iniciativas económicas dependen del esfuerzo colectivo de las mujeres que los gestionan, y, en algunos casos, han supuesto, o sufrido, procesos de reorganización interna. La evolución de estos emprendimientos, sugiere que la permanencia de las iniciativas dependerá de la funcionalidad de estos procesos de reorganización.

e) *Evolución empresarial*

En general, la puesta en marcha de un emprendimiento es un paso difícil para las mujeres, sin embargo esta posibilidad de abrazar un nuevo desafío económico, se presenta, en algunas situaciones, como la única alternativa para que las mujeres logren ingresar o reinsertarse en el mercado laboral y, en consecuencia, generar o incrementar sus ingresos.

En los inicios del emprendimiento, la principal dificultad encontrada por las mujeres tanto europeas como latinoamericanas, está ligada a la capacidad de financiación de la iniciativa. Para el caso de Europa, la existencia de recursos provenientes de fuentes diversas, llámense subvenciones o ayudas, programas de inserción y reinsertión al empleo, permite que las mujeres cuenten, si no en la práctica, pero al menos referencialmente, con un soporte institucional mínimo para llevar adelante sus proyectos; a diferencia de lo que ocurre en

Latinoamérica, donde la ausencia de estos recursos, ocasiona que los emprendimientos se generen con muy escaso capital y menores posibilidades de permanencia.

En algunas experiencias productivas colectivas de América Latina, las mujeres decidieron embarcarse en un emprendimiento económico partiendo de una experiencia organizativa anterior; impulsándose así entre ellas y generando ideas, proyectos y condiciones para el emprendimiento conjunto. Algunas veces, la participación en una capacitación, las animó a unirse y a utilizar las nuevas habilidades adquiridas para iniciar una actividad productiva, como el caso de San Carlos.

En el municipio de San Carlos se desarrolló, entre otras, una experiencia asociativa, concretamente en la producción de artesanía con papel reciclado, donde se observan dos aspectos interesantes. En primer lugar, las mujeres consiguieron, individualmente, ayuda financiera adoptando una estrategia de crédito individual para poder adquirir la maquinaria que les permitió aumentar y diversificar sus productos. En segundo lugar incluyeron una estrategia de comercialización exitosa, creativa y variada, que comprendió al ámbito local y la expansión hacia el ámbito regional, e incluso internacional, aprovechando todas las oportunidades presentadas para difundir y dar a conocer sus productos (reparto de tarjetas entre otras). A esto se añade la mejora en la calidad de sus productos y el alto valor que éstos tienen en el mercado turístico de la zona.

Todas las mujeres han desarrollado sus empresas e iniciativas en base a un enorme esfuerzo que, en una mayoría de casos, les ha costado largas jornadas laborales que han debido combinar con la realización de las tareas domésticas, han tenido que enfrentar con verdadero espíritu de sacrificio y creatividad ambos roles para lograr conciliarlos, muchas veces negándose horas de descanso. El proceso de desarrollo de la iniciativa empresarial de las mujeres depende, en gran medida, del soporte familiar, a través de una adecuada distribución de las cargas del hogar, pero sobre todo del apoyo conseguido en relación a la empresa misma, llámese acompañamiento, asesoría, capacitación, subvención o mercado.

En este sentido, los municipios europeos muestran un mayor involucramiento en estas necesidades, habiendo desarrollado mecanismos de apoyo a las mujeres que se insertan en el mercado laboral en la modalidad de autoempleo, a través de una serie de recursos de impulso y apoyo a estos emprendimientos, en el marco de las propuestas de igualdad de oportunidades para hombres y mujeres (Gijón, Moncada y Treviso). De la misma manera, las han provisto de recursos para la conciliación de la vida familiar y laboral. Un buen número de las consultadas ha recurrido a algún tipo de medios, recursos y apoyos brindados en sus localidades.

La relación de las mujeres latinoamericanas con sus municipios resulta menos evidente aunque no inexistente. Sus gobiernos locales han venido incorporando paulatinamente el tema laboral de las mujeres en sus agendas, por lo que algunas de ellas han recibido cierto tipo de ayuda de sus municipios y de instituciones públicas, particularmente en capacitación o espacios de promoción laboral como las ferias. No obstante, el recurso económico estuvo generalmente ausente, convirtiendo sus experiencias en esfuerzos solitarios, nacidos de la persistencia.

En todos los casos se trata de mujeres que, en un momento de sus vidas, independientemente de los motivos que las llevaron a tomar la decisión de trabajar por cuenta propia, han abrazado

oportunidades sociales o personales, y han apostado por la autonomía económica como una opción prioritaria.

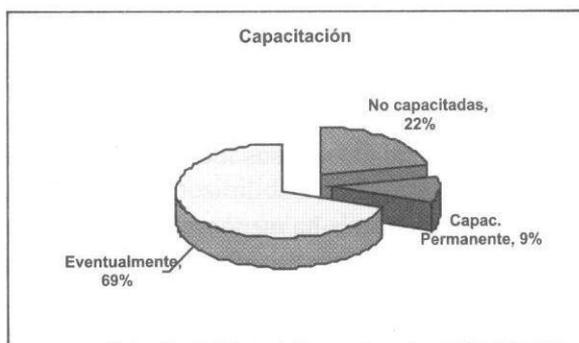
La experiencia profesional y el conocimiento que con el tiempo fueron adquiriendo, les permitió tomar decisiones que involucraron criterios económicos de rentabilidad y eficiencia, aunque el éxito atribuido a sus experiencias no corresponde directamente al éxito económico alcanzado, sino a criterios mas de tipo cualitativo, como se señala más adelante.

f) Nivel educativo y capacitación

El nivel de instrucción de las emprendedoras difiere respecto de las realidades de Europa y América Latina. En el caso de las latinoamericanas se observa que los niveles mínimos de formación académica se encuentran en el graduado escolar, es decir la formación escolar completa, ascendiendo en estudios, cada vez con una representación menor, las que cuentan con bachillerato, formación universitaria, profesional y los estudios de post grado. En contraste, en el caso de las europeas, Gijón por ejemplo, los porcentajes de empresarias con formación universitaria (32%) son bastante similares a los de las mujeres con formación escolar básica (32%). Las mujeres del estudio en Moncada tienen graduado escolar. En Treviso encontramos algunos casos con formación universitaria e incluso un Doctorado, mientras el grueso registra niveles que van desde el graduado escolar hasta la formación técnica.

Sucede lo contrario en el caso de las iniciativas económicas estudiadas en América Latina, donde la situación de pobreza y de discriminación de género, son barreras reales que impiden a las mujeres desarrollar estudios mas allá de los de formación básica⁴³; sin embargo, algunos casos con formación universitaria o formación técnica superior fueron posibles de encontrar.

Las claves que harían la diferencia entre un emprendimiento sin resultados y uno exitoso, serían su estabilidad y consolidación, la capacidad de innovación y de inserción al mercado, condiciones que muestran algunas de las experiencias europeas, en particular las que corresponden a una larga tradición empresarial familiar, que coincidentemente, cuentan con emprendedoras de un mayor nivel de instrucción.



Respecto a las capacitaciones recibidas, se observa que un alto porcentaje de las mujeres ha recibido capacitaciones ligadas directa o indirectamente a sus actividades actuales. La mayoría de éstas fueron capacitaciones puntuales y, con contadas excepciones, no formaron parte de un proceso sistemático de formación. Tal como concluye una de las localidades europeas, en el sentido que pese a la importancia que las mujeres

emprendedoras conceden a la formación, ésta no suele constituir un quehacer regular. Situación explicable en el esfuerzo que dedican las emprendedoras para viabilizar sus emprendimientos,

⁴³/ Se entiende por estudios de formación básica, aquellos de primaria completa, primaria incompleta, secundaria completa y secundaria incompleta.

entregándose a largas jornadas que distribuyen entre las cargas laborales y las tareas familiares asumidas, añadido a ello, las actividades sociales que paralelamente desarrollan; así también debido al alto costo de la formación, muchas veces inaccesible (caso Latinoamérica), y muy particularmente por los horarios inadecuados de la misma.

Los gobiernos locales proveen de capacitación o agencian estos recursos, no siendo sin embargo las únicas fuentes disponibles para la formación. Las ofertas de capacitación desde las instituciones públicas para el caso de AL, se circunscriben por lo general a tareas tradicionalmente femeninas, como: costura, cocina, manualidades, artesanía, formación de viveros, etc.

En la experiencia europea, la inserción de mujeres en ocupaciones no convencionales, como: jardinería, carpintería, etc. o en su defecto, en sectores masculinizados como: minería, construcción y otros, intenta abrirles nuevos espacios laborales.

Resalta el hecho que los municipios europeos son los que han apostado con mayor fuerza por la implementación de programas de acompañamiento y asesoramiento a las necesidades del empresariado femenino en sus respectivas localidades.

g) Acceso al crédito/financiación

El acceso a la financiación es mencionado por las emprendedoras, en todos los casos, como uno de los mayores obstáculos para el inicio, el mantenimiento y el desarrollo de las iniciativas productivas.



Podemos observar en el gráfico que mientras la mayoría de las empresas de mujeres de las diferentes localidades han logrado acceder al sistema financiero formal (53,57%), un porcentaje pequeño (3,57%) no lo ha solicitado, en principio debido al temor e inseguridad de asumir los compromisos que implica, como también por la falta de conocimiento del proceso (tal es el caso de las emprendedoras latinoamericanas), en tanto un 17,85%

no ha tenido acceso al crédito a causa de la rigidez de los requisitos y avales que se les exige, cuestionando la capacidad crediticia de las mujeres.

Cuando se analiza este indicador de manera diferenciada entre emprendedoras latinoamericanas y europeas, se encuentran dos particularidades: por un lado, el 87,5% de las empresarias europeas acceden al sistema financiero formal (bancos, instituciones financieras, entidades públicas) frente a un 28,57% de los emprendimientos latinoamericanos. Por otro lado, de acuerdo al estudio, la existencia de un sistema financiero alternativo (formado por instituciones privadas, generalmente organizaciones no gubernamentales), se encuentra presente sólo en la experiencia de América Latina, correspondiendo a esta fuente un 7,1% del acceso al financiamiento de las empresas.