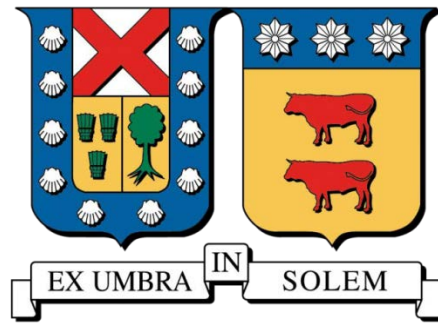




UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**EMPRENDIMIENTO LIDERADO POR MUJERES EN LA REGIÓN DE
VALPARAÍSO: DIFERENCIAS SOCIOECONÓMICAS Y EL IMPACTO EN EL
DESARROLLO DE LA CARRERA EMPRENDEDORA**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTORA
CAROLINA MARIBEL RODRÍGUEZ GONZÁLEZ

PROFESORA GUÍA
PAULINA SANTANDER ASTORGA

PROFESOR CORREFERENTE
JORGE CEA VALENCIA

VALPARAÍSO, 2017

Resumen ejecutivo

La siguiente investigación tiene por objetivo establecer si existe una relación entre el nivel socioeconómico y educacional de las emprendedoras en la Región de Valparaíso y el impacto que éstos tienen en el desarrollo de la carrera emprendedora.

Para realizar el estudio se utilizó un enfoque cualitativo a través de entrevistas semiestructuradas, ya que esta herramienta además de profundizar en el objeto de estudio, tiene la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información. Se efectuaron 10 entrevistas y posteriormente se realizó un Análisis de Contenido para poder comprender la perspectiva de los participantes y profundizar en sus experiencias. La investigación se realizó en dos fases: en la primera etapa se analizaron principalmente las respuestas relacionadas con la motivación del emprendimiento, accesibilidad al financiamiento y capacitaciones; la segunda etapa añade los aspectos emocionales de las mujeres y profundiza en las características asociadas a las mujeres emprendedoras.

Una vez culminado el estudio, los principales resultados apuntan a que existen diferencias relacionadas con el nivel educacional y socioeconómico de la mujer emprendedora al momento de acceder al financiamiento, ya que existe una segmentación en los organismos del Estado que a su vez genera una segregación socioeconómica en el emprendimiento. También se observan diferencias en la valorización y entendimiento de las capacitaciones, especialmente en mujeres de un rango etario mayor. Adicionalmente emergen las cualidades intrínsecas que asocian a sí mismas como emprendedoras, y que son de suma importancia al momento de realizar un emprendimiento, entre éstas destacan: la perseverancia, el esfuerzo y la garra.

Se concluye que si bien existen diferencias significativas en el nivel socioeconómico y educacional de las entrevistadas, tal como se mencionó anteriormente, no es percibido como una condicionante determinante a la hora de tener éxito en el emprendimiento ya que se consideran importantes otras cualidades, como lo son las características y personalidad de las mujeres, es decir, el perfil de la emprendedora. Se recomienda potenciar la inteligencia emocional puesto que corresponde a una influencia directa y positiva en el comportamiento de los(as) emprendedores(as), así como también la realización de un seguimiento en la postulación al financiamiento, en donde se les entreguen herramientas necesarias para la presentación del proyecto y así se minimicen las desventajas del programa.

Palabras claves: Emprendimiento femenino, características mujer emprendedora, nivel socioeconómico y emprendimiento.

Abstract

The purpose of this research is to determinate if there are socioeconomic and educational differences among women entrepreneurs located in Valparaíso, Chile. A qualitative research technique based on ten semi-structured interviews was used in order to collect the data, which later was processed and analyzed through the Content Analysis method. The outcome of this investigation shows differences in the mentioned aspects, mainly by the socioeconomic division created by the segmentation among the governmental institutions. Though, this differences, are not considerate as a determination factor when undertaking a business, because there are more important qualities when developing an own business, such as the features that are attributed to an enterprising person.

Key words: Female entrepreneurship, female entrepreneurship career, female characteristics, socioeconomic differences in female entrepreneurship.

Agradecimientos

A las personas más importantes de mi vida y a quienes dedico este trabajo, mis padres. Por el esfuerzo que han puesto toda la vida en educarme y entregarme los valores que hoy en día poseo. Por ser mi fuente de inspiración y el pilar en esta trayectoria que no ha sido nada fácil. Porque todo lo que he logrado es gracias a ustedes, y gracias a ustedes soy quien soy. Y por sobre todas las cosas, por el amor que me entregan día a día. Los amo hoy, mañana y siempre.

A mis amigos y compañeros, con los cuales he llorado y he reído miles de veces durante estos años, y que siempre han tenido una palabra de aliento en el momento indicado.

A mi profesora, Paulina Santander, por guiarme y ayudarme en este proceso y por sus palabras de apoyo y tranquilidad.

A Andrés, por toda la ayuda entregada durante este proceso, por leer y releer mil veces este trabajo y por creer en mí incluso más que yo misma.

Contenido

Problema de investigación	7
Objetivos	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos.....	10
Marco teórico	11
Actitud emprendedora	12
Emprendimiento en Chile.....	13
Brecha salarial y pobreza en mujeres	15
Emprendimiento de mujeres en Chile	16
Apoyo público al emprendimiento	20
Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).	20
Concurso Capital Semilla.	21
Voucher de Innovación para Empresas de Mujeres.....	22
Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC).....	23
Capital Semilla Emprende.	23
Capital Abeja Emprende.	25
Crece Fondo de Desarrollo de Negocios.	25
Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)	26
Yo Emprendo Semilla.....	27
Yo Emprendo	27
Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género	28
Apoyo privado al emprendimiento.....	29
ONG Emprendedoras de Chile	29
ONG Acción Emprendedora	30
AGEP-V.....	32
Mundo Mujer.....	33
Metodología	33
Primera etapa.....	35

Participantes.....	35
Procedimiento.....	36
Análisis	37
Segunda etapa.....	38
Participantes.....	38
Procedimiento.....	39
Análisis	41
Resultados de la investigación.....	42
Primera etapa.....	42
Aspectos generales	42
Financiamiento	44
Capacitaciones	47
Segunda etapa.....	49
Aspectos generales	50
Financiamiento	53
Capacitaciones	56
Desarrollo emocional.....	58
Conclusiones, recomendaciones y discusión	60
Acceso al financiamiento	61
Segmentación de las entidades gubernamentales.....	62
Rol de la Universidad.....	64
Capacitaciones.....	66
Brecha escolar	67
Limitaciones del estudio	68
Referencias.....	69
Anexos	74
Anexo A: Entrevista realizada a las emprendedoras participantes del estudio, primera parte..	74
Anexo B: Entrevista realizada a las emprendedoras participantes del estudio, segunda parte .	75
Anexo C: Entrevista realizada a Felipe Chandía, Encargado Regional del programa Yo Emprendo de FOSIS Valparaíso.	76

Índice de Tablas

Tabla 1	37
Tabla 2	40

Problema de investigación

El emprendimiento a lo largo de los años ha ido adquiriendo fuerza en la economía mundial y en el desarrollo de las distintas sociedades, dándole un fuerte énfasis debido al rol que éste juega en el crecimiento económico de los países, principalmente en la generación de empleo (CORFO, 2014). En este contexto, las mujeres son cada vez más protagonistas en el mundo del emprendimiento, dejando atrás los estereotipos sobre la división sexual del trabajo, el cual es entendido como un mandato social de realizar ciertas labores por ser de un determinado sexo (Instituto Nacional de Estadísticas, 2015). Esta división de tareas, determina cómo los roles se distribuyen en la sociedad siendo las mujeres las que principalmente estarían a cargo del espacio privado y la labor doméstica, y los hombres abocados a las tareas productivas económicas en el ámbito público. Sin embargo, dado que es considerada una construcción cultural, es susceptible a ser modificada (CEPAL, 2011).

En el caso particular de Chile, existen diferencias en cuanto a la tasa de ocupación de la mujer en el mercado laboral, aun cuando éste ha tenido un aumento sostenido desde el año 1990, en donde llegaba sólo a un 28,4% mientras que alcanzó un 44,9% el año 2015 (Instituto Nacional de Estadísticas, 2016b). Para el caso particular de la Región de Valparaíso, en el año 2015 se registró una tasa de ocupación de la mujer del 43,6%, de las cuales las mujeres ocupadas por “cuenta propia” (autoempleo) representan un 22%, mientras que la tasa de desocupación descendió de 12,2% en el año 2010 a 7,7% para el año 2015. La razón de inactividad que concentra la mayor participación de mujeres inactivas corresponde a “razones familiares permanentes”, con un 33,0% de participación (Instituto Nacional de Estadísticas, 2016a).

En este marco de desempleo y la necesidad de obtener un ingreso monetario para mejorar el bienestar familiar es que surgen muchos de los emprendimientos a nivel país. El 65,9% de los emprendimientos surgen por oportunidades que entrega el mercado mientras que el 34,1% lo hace por necesidad¹. Si realizamos una diferenciación por género en cambio, se establece que el 64,7% de las emprendedoras mujeres inician su negocio oportunidad de negocio y el 35,3% por necesidad, porcentajes similares a los que se obtienen de los emprendedores de género masculino en donde el 66,6% inicia por oportunidad y el 33,4% por necesidad. Independiente del género, los emprendedores que comienzan por una necesidad tiene en promedio un menor nivel educacional y a su vez existe un mayor nivel de informalidad del negocio (Ministerio de Economía Fomento y Turismo, 2014).

Para promover la participación de la mujer en la actividad emprendedora, se han instalado una serie de instituciones no gubernamentales que buscan fomentar la independencia económica de las mujeres. Entre este tipo de instituciones se encuentran: ONG Acción Emprendedora, la Asociación Gremial AGEP-V, ONG Emprendedoras de Chile, entre otras, que han tomado fuerza en el escenario nacional y particularmente en la región de Valparaíso, entregando asesorías y herramientas a las mujeres que inician un negocio propio. Así también, existen distintos fondos concursables de iniciativa gubernamental, a los cuales las mujeres pueden acceder para poner en marcha su emprendimiento.

El reporte GEM² (2016) concluye que las emprendedoras en etapas iniciales³ pertenecen en

¹ Los emprendedores por necesidad son aquellos que sostienen que no tienen otra opción de trabajo.

² El Global Entrepreneurship Monitor es un prestigioso y extenso estudio sobre el emprendimiento a nivel mundial.

³ Emprendedoras en etapas iniciales se refiere a quienes han pagado salarios o sueldos por más de tres meses y menos de 42 meses. Emprendedoras establecidos aquellas que han pagado salarios o sueldo por más de 42 meses.

su mayoría al estrato socioeconómico⁴ D y C3 con un 32,9% y 24,3% respectivamente, mientras que en los emprendimientos ya establecidos se observa una distribución más homogénea entre los grupos C2, C3 y D (26,9%, 23,1% y 26,9% respectivamente). Aun así destaca el alto nivel de mujeres emprendedoras establecidas pertenecientes al nivel socioeconómico ABC1 (15,3%) en comparación al porcentaje presente de mujeres en su etapa inicial con tan sólo un 9,9%. En complemento, las mujeres que se encuentran en etapas iniciales son mayoritariamente aquellas que tienen un nivel educacional secundaria completa (35,5%) seguido de superior completa (27,6%), sin embargo en el caso de los emprendimientos establecidos, se encuentra una mayor proporción de mujeres que cuentan con educación superior completa (46,1%) seguido de secundaria completa con 23,1% (Fernández, Santander, Yáñez & Camino, 2016).

Considerando la relevancia que el emprendimiento tiene en la región de Valparaíso y las diferencias existentes respecto a los niveles socioeconómicos y educacionales de las mujeres emprendedoras en la región de Valparaíso: ¿Es posible establecer algún tipo de relación cualitativa entre el nivel socioeconómico de las mujeres emprendedoras y la continuidad de su emprendimiento? ¿Cuáles son las principales diferencias en el impacto del emprendimiento dado el nivel socioeconómico de la mujer y su motivación para emprender? ¿Es posible entregar herramientas de formación más efectivas que permitan la continuidad y crecimiento del emprendimiento tomando en consideración la variable socioeconómica? ¿Existen otras variables asociadas a las características intrínsecas de la mujer emprendedora y el éxito del emprendimiento?.

⁴ Los niveles corresponden a la siguiente distribución de ingreso: E \$1 - \$230.00; D \$230.001 – 400.000; C3 \$400.001 – 680.000; C2 680.001 – 1.200.000; ABC1 sobre \$1.200.001. Según reporte Mujer y Actividad emprendedora Región de Valparaíso 2016.

Objetivos

Objetivo general

Establecer si existe una relación entre el nivel socioeconómico de las emprendedoras de la Región de Valparaíso y la continuidad de su emprendimiento a través de un análisis cualitativo que permita desarrollar mejoras en los programas que actualmente ayudan a las mujeres a emprender.

Objetivos específicos

Realizar un diagnóstico de las emprendedoras de la Región de Valparaíso, con el fin de evaluar las variables que influyen en la consolidación de su emprendimiento.

Determinar los niveles socioeconómicos y educacionales de las emprendedoras, de manera de establecer una relación entre éstos con el éxito o fracaso de su emprendimiento.

Determinar si el financiamiento al cual acceden las mujeres y los elementos formativos son adecuados para su nivel educacional y le permiten llevar de forma exitosa su emprendimiento.

Establecer si el nivel educacional es considerado una barrera para las emprendedoras o si bien, existen otros factores que puedan ser reconocidos como un obstáculo al momento de iniciar un emprendimiento.

Marco teórico

Actualmente existe unanimidad en la importancia de la creación de nuevas empresas, ya sean de comercio, industriales, gubernamentales o de servicios, debido al gran impacto que éstas tienen en los distintos países no sólo en el ámbito económico a través de la valorización de sus productos o servicios, sino también por la generación de empleo, el desarrollo regional y nacional, además de la innovación de productos, procesos, entre otros. Sin embargo, más controversia existe sobre la figura del emprendedor, el protagonista de la creación de empresas (Bucardo, Luisa, García & Camarena, 2015).

Richard Cantillon es reconocido por ser el primero en definir la figura de emprendedor en el texto *“Essai Sur la Nature du Commerce en Général”*, donde lo define como una persona caracterizada por comprar productos a bajo precio en las villas para venderlos en la capital a precios más altos (Cantillon, 1755). Esta concepción asoció al término emprendedor con los elementos conceptuales de recursos y riesgo. Por su parte, García, Álvarez & Reyna (2007) señalan que el primero en poner de manifiesto que el emprendedor es un ente generador de crecimiento económico fue Schumpeter (1934) y que desde entonces, hasta fechas más recientes, estudios como los de Johnson y Loveman (1995) demuestran la importancia del desarrollo de las economías de mercado a través de los emprendedores de éxito y que, así como otros investigadores constatan que la creación de nuevos negocios tiene como principal recurso la figura del emprendedor, es lógico que el espíritu emprendedor sea uno de los nuevos campos de investigación en la Administración de Empresas (Bucardo et al., 2015)

Actitud emprendedora

Existen diversos aspectos que juegan un rol importante en el desarrollo de la dinámica emprendedora; factores relacionados con la actitud que tienen los individuos respecto al emprendimiento. Entre estos factores se encuentran las ganas de las personas de querer iniciar un proyecto aprovechando las oportunidades que se les entregan, como también el miedo al fracaso al iniciar un emprendimiento. Así también, el entorno nacional puede potenciar o frenar la actividad emprendedora.

Se han realizado diversos estudios respecto a las características más significativas que posee una persona emprendedora, siendo Herron (1994) quien afirma que existen fundadas razones para pensar que algunas características determinadas afectan positivamente a la creación y el desarrollo de un proyecto emprendedor exitoso. Sin embargo, Naffzinger (1998) argumenta que cualquier trabajo de investigación que en este sentido intente dar respuesta a preguntas de esta índole tendrá dificultades, ya que individuos carentes de cualidades emprendedoras intentarán comenzar la creación de sus propios negocios para salir de situaciones de crisis laboral, como vemos en el entorno actual (Bucardo et al., 2015).

Una investigación realizada por la firma Ernst & Young (EY) en donde se estudiaron 685 emprendedores, arrojó que si bien los emprendedores no nacen como tales, generalmente muestran una combinación de comportamientos y actitudes similares. En la parte central de este modelo, existe una creencia de que los sucesos son el resultado directo de las acciones o comportamientos propios de una persona, esto se complementa por una mentalidad que ve oportunidades donde otros ven problemas, junto con una aceptación de un riesgo calculado y

tolerancia al fracaso. Los emprendedores necesitan tener impulso y tenacidad para lograr que sus ideas sean un éxito ante muchos obstáculos, ya que se encontrarán con docenas de personas que les dirán que su idea no va a funcionar. El ver más allá de estos comentarios negativos y mantener la meta en mente a largo plazo implica un compromiso que no todos son capaces de tomar (Ernst & Young, 2011).

Es importante para los países y su desarrollo contar con personas que puedan reconocer valiosas oportunidades de negocio y que perciban en sí mismas la existencia de habilidades requeridas para explotar dichas oportunidades y materializar el emprendimiento. Asimismo, la cantidad y calidad de las oportunidades y de las actitudes que asuman estos emprendedores pueden ser potenciadas por las condiciones del contexto nacional (Fernández, Santander, Yáñez, Cea & Camino, 2015).

Emprendimiento en Chile

Según la cuarta Encuesta de Microemprendimiento: Emprendimiento y Género (2016) existe un total de 1.865.860 emprendedores en Chile, de éstos un 61,9% son hombres y 38,1% mujeres. A pesar del menor índice de participación femenina, es posible identificar que son las mujeres quienes inciden de manera más potente en los aumentos anuales de la ocupación y de la fuerza de trabajo. Son ellas quienes han alcanzado mayores ritmos de expansión, provenientes mayoritariamente de una previa inactividad laboral remunerada. También se observa que las mujeres se perfeccionan en mayor porcentaje en relación a los emprendedores masculinos, el 21,9% de la mujeres encuestadas asegura haberse capacitado durante los últimos 5 años, en cambio un 18,6% de los hombres asegura haberse capacitado en dicho periodo de tiempo

(Ministerio de Economía Fomento y Turismo, 2016).

Durante los últimos años el porcentaje de personas involucradas en la etapa inicial de un emprendimiento se ha incrementado constantemente, pasando de un 9,2% el año 2006 a un 25,9% el año 2015. De acuerdo a su nivel socioeconómico, los emprendedores iniciales se concentran en los niveles más altos: el 27% corresponde a ABC1, el 26% a la categoría C2 y el 22% al segmento C3. Misma tendencia que se observa en los emprendimientos establecidos, un 41% corresponde a ABC1, un 21% al estrato C2 y 20% al grupo C3. Si se estudia la discontinuidad del emprendimiento, el 35% declaró que fue por “razones personales” y el 22% por “escasa rentabilidad” (Mandakovic, Abarca & Amorós, 2015).

Si consideramos el género del emprendedor, se observa que las mujeres emprenden en menor proporción que los hombres. Al respecto, en Chile se tiene que de los emprendimientos que se encuentran en su etapa inicial el 23,6% son mujeres versus el 30,1% son hombres, tendencia que también se puede observar en emprendimientos establecidos, en donde un 6,7% corresponde a mujeres y un 10,8% corresponde a hombres (Amorós & Abarca, 2015). Por lo tanto, enfocarse en la labor femenina de creación de empresas no es suficiente, además se deben considerar distintos aspectos que rodean la labor de una emprendedora y que son parte de la realidad empresarial de la actualidad. Aspectos entendidos como barreras, obstáculos y limitaciones a las que se ve enfrentada la población femenina a la hora de emprender un nuevo negocio y durante el desarrollo de este (Fernández, Cea, Doll, Santander & Yáñez, 2014).

Brecha salarial y pobreza en mujeres

De acuerdo a la encuesta CASEN 2015 los índices de pobreza en Chile han disminuido en comparación al año 2013 independiente del género, sin embargo aún existe una brecha evidente al comparar los porcentajes de cada uno. En el año 2013 existía un porcentaje de pobreza por ingreso de 15% correspondiente a mujeres y 13,7% a hombres, a diferencia del año 2015 en donde el porcentaje de pobreza en mujeres disminuyó a un 12,1% y en hombres a un 11,2% (Ministerio de Desarrollo Social, 2016). En cuanto a brechas salariales, los hombres obtienen un ingreso mayor que las mujeres para cualquier nivel de educación, en cualquier tipo de empleo (autoempleo, empleadores y empleados) y tanto en firmas grandes como pequeñas, llegando a existir entre un 27% y 31% de diferencia (Instituto Nacional de Estadísticas, 2015). Si bien el ingreso promedio mensual de las mujeres ha aumentado entre el año 2010 y 2014 presentando un incremento del 8,1% durante el periodo, la realidad es que sigue siendo menor al ingreso promedio de los hombres, llegando a un 29,7% menos, siendo esta brecha la más baja desde la existencia de la vigente encuesta. Específicamente en la Región de Valparaíso, la brecha salarial entre hombres y mujeres corresponde a un 27,3% a favor del género masculino (Instituto Nacional de Estadísticas, 2016c).

La importancia de estas brechas para el desarrollo económico del país es muy grande. De hecho, según ONU Mujeres, es necesario ampliar la integración de las mujeres al trabajo, argumentando que “genera beneficios económicos de amplio espectro. En algunas regiones se han evidenciado pérdidas de hasta 27% en el PIB per cápita debido a diferencias de género en el mercado laboral”. El diseño de políticas y programas que faciliten la contratación y desarrollo

de las mujeres en el trabajo dependiente así como la promoción y fortalecimiento de emprendimientos femeninos productivos jugarán un rol clave en cuánto avancemos en la construcción de una economía más inclusiva para hombres y mujeres (Ovando, 2016).

Emprendimiento de mujeres en Chile

Desde el año 2016, comienza sus funciones el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género (MinMujeryEG), el cual tendrá a su cargo al Servicio Nacional de la Mujer y Equidad de Género (SernamEG). En palabras de la ministra a cargo, Claudia Pascal, “el Servicio Nacional de la Mujer no cierra, al contrario pasa a ser el Servicio Nacional de la Mujer y Equidad de Género, dependiente del ministerio” y que durante su gestión se intentará reflejar que, “las mujeres no somos todas iguales y necesitamos ir ampliando nuestra mirada en las políticas públicas” (Romero, 2016; Saez, 2016). La misión institucional del ministerio es promover en la sociedad la igualdad, autonomía, equidad, no discriminación y una vida libre de violencia para las mujeres en toda su diversidad y la implementación de políticas, planes y programas que promuevan la equidad de género en el Estado (Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, n.d.).

Si bien estas políticas públicas buscan fomentar la autonomía económica de la mujer respondiendo al llamado de organismos internacionales respecto al empoderamiento económico de las mujeres, se observa que la participación y autonomía económica es mucho menor en las mujeres vulnerables y buena parte de los programas con mayor cobertura se dirigen a ellas. Conforme a esto, los enfoques de las políticas y programas se orientan en su mayoría a enfrentar la precariedad económica de las mujeres más que a aumentar su autonomía económica (SERNAM, 2014). No obstante, la participación más amplia de la mujer en todos los ámbitos del

desarrollo, su multiplicidad de habilidades, talento e impulso creador, requiere de una acción mayor y más sostenida de parte del Estado, el que mediante instrumentos de apoyo, sirva como catalizador de diferentes iniciativas propedéuticas al emprendimiento femenino (Ovalle, Manson, Horz, & Guzmán-Sanza, 2012). En este sentido, la incorporación del enfoque de género en la producción estadística es clave para la toma de decisiones por parte de los gobiernos, en tanto los datos producidos permiten observar nuevas dimensiones de análisis relevantes para la igualdad de género, junto con complementar el conocimiento que se tiene sobre dimensiones de análisis tradicional (Instituto Nacional de Estadísticas, 2015).

Actualmente en Chile la participación laboral de las mujeres es inferior numérica y porcentualmente a la de los hombres. Las tasas de ocupación de mujeres corresponde a un 44,9%, mientras que la tasa de ocupación de hombres es de un 67,4% en el año 2015 (Instituto Nacional de Estadísticas, 2016b), lo cual puede ser explicado por la división sexual del trabajo (Hakim, 1992), en donde las responsabilidades de cuidados domésticos y familiares aún son socialmente asignadas a las mujeres, lo que las limita en cuanto al tiempo disponible al trabajo remunerado. Así, la conjugación del ámbito doméstico y laboral se vuelve compleja para algunas mujeres, produciéndose dificultades en cuanto a la inserción femenina en los espacios públicos. Dicho esto, se evidencia que además de la baja participación femenina en el mercado laboral, destaca que aquellas mujeres que cuentan con un empleo reciben salarios menores que los hombres en características similares (Instituto Nacional de Estadísticas, 2015).

Hoy en día muchas mujeres optan por realizar un emprendimiento que les permita conciliar de mejor manera la vida laboral con la familiar. Cabe destacar que la autonomía económica de las

mujeres es fundamental para su incidencia y participación libre y plena en todos los ámbitos de la sociedad (SERNAM, 2015).

Como resultado del Global Entrepreneurship Monitor Mujer, Aniversario 10 años (2016) se observa que la intención de emprender de las mujeres en Chile muestra un aumento significativo, pasando de un 10% en 2005 a un 48% en 2015. Este porcentaje es similar entre mujeres y hombres, rasgo que no se mantiene en la acción de emprender. Una alta tasa de intención no redundaría necesariamente en un alto porcentaje de actividad emprendedora, y la brecha entre intención y acción, es mayor en las mujeres que en los hombres en el caso de Chile. En cuanto a la posibilidad de fracasar, los indicadores señalan que las mujeres presentan un mayor temor al fracaso que los hombres. En el año 2005 las mujeres que reportaban tener miedo al fracaso era de un 42%, actualmente esta tasa se ha reducido a un 35%, lo cual es positivo para la actividad emprendedora ya que el temor al fracaso inhibe a las personas a iniciar un nuevo emprendimiento (Abarca, Pizarro & Mandakovic, 2016).

Específicamente en la región de Valparaíso, la percepción de oportunidades por parte de las mujeres es de un 47,1%, mientras que las ciudades que cuentan con un mayor índice son Los Lagos, Antofagasta y Tarapacá, con un 67,5%, 65,2% y 63,8% respectivamente. En cuanto a la percepción de capacidades la región de Valparaíso lidera la lista con un 67,4% (Fernández et al., 2016).

Al considerar el nivel socioeconómico de la mujer emprendedora en la región de Valparaíso, existe una tendencia relacionada con los sectores a los cuales pertenecen. La mayoría de estas

mujeres pertenecen a la clase baja y media, ya que de los emprendimientos en etapas iniciales el 32,9% corresponde a un nivel D y el 24,3% al nivel C3, y en menor medida se encuentran mujeres pertenecientes a los estratos E, C2 y ABC1, con un 20,0%, 12,9% y 9,9% respectivamente. Al estudiar los emprendimientos establecidos, la distribución es más homogénea entre los grupos D, C3 y C2 (26,9%, 23,1% y 26,9% respectivamente); destaca el nivel ABC1 con un porcentaje de 15,3% de mujeres pertenecientes al grupo, aun cuando en su etapa inicial existía un 9,9% de mujeres emprendedoras que pertenecía a dicho nivel socioeconómico, lo cual se podría explicar debido al establecimiento de los emprendimientos y, por consecuencia, aumento de los ingresos. Estos datos se complementan con el nivel educacional de la mujer emprendedora. Aquellas que se encuentran en etapas iniciales cuentan en su mayoría con un nivel educacional de secundaria completa y superior completa, con un 35,5% y 27,6% respectivamente, y aquellas con emprendimientos establecidos son las que presentan principalmente un nivel educacional de superior completa (46,1%) seguida de secundaria completa (23,1%). En niveles considerablemente menores se encuentran los emprendimientos establecidos de mujeres con enseñanza básica completa (3,8%) (Fernández et al., 2016).

Junto con lo anterior, se debe considerar que muchas mujeres emprendedoras comienzan sus emprendimientos por una necesidad, mientras que otras por una oportunidad de negocio. En el caso específico de la región de Valparaíso, un 13,5% se encuentra en una etapa inicial de emprendimiento por una oportunidad, mientras que un 8,3% por necesidad. Considerando que la motivación se encuentra relacionada con el nivel de ingreso, como es de esperar, el porcentaje de quienes emprenden por necesidad es mayor en las personas con menor nivel de ingreso y el de quienes lo hacen por oportunidad corresponde al nivel de mayores ingresos. En efecto, las

emprendedoras motivadas por necesidad se encuentran concentradas en niveles socioeconómicos E y D (26,9% y 46,2%, respectivamente) mientras que aquellas motivadas por oportunidad se encuentran mayoritariamente en el nivel C3 (33,3%) (Fernández et al., 2016).

Apoyo público al emprendimiento

En etapas tempranas del desarrollo de los proyectos, los emprendedores suelen enfrentar serios desafíos de acceso al financiamiento. Para que puedan crear, poner en marcha y hacer despegar sus proyectos sin diferencia de género, estrato, edad o lugar donde residen, es fundamental el apoyo por parte del Estado (Gobierno de Chile, 2014). A continuación se presentan algunos de los fondos públicos más relevantes existentes en la actualidad, entregados por el Estado de Chile para emprendedores.

Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).

La Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) ejecuta las políticas gubernamentales en el ámbito del emprendimiento y la innovación. Pretende mejorar la competitividad y la diversificación productiva del país, a través del fomento a la inversión, la innovación y el emprendimiento, fortaleciendo, además, el capital humano y las capacidades tecnológicas para alcanzar el desarrollo sostenible y territorialmente equilibrado. Al mes de diciembre del año 2015, el total de beneficiarios asociados a los subsidios alcanza una cifra de 952 entidades (empresas y no empresas) para emprendimiento (CORFO, n.d., 2016a).

Concurso Capital Semilla.

El objetivo del programa es apoyar a emprendedores(as) a través de la creación y puesta en marcha de sus emprendimientos con un alto potencial de crecimiento, mediante el cofinanciamiento de actividades. Pueden postular personas naturales mayores de 18 años que no tengan iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos por un periodo superior a 24 meses. La postulación cuenta de 3 etapas que evalúan diferentes aspectos del proyecto; la primera etapa consta de un video de 1 minuto que deberá incluir la oportunidad o necesidad de negocio, identificación del mercado y cliente objetivo; la segunda etapa consta de una presentación de 3 minutos ante un jurado con la modalidad “*elevator pitch*”⁵ y en la tercera etapa, las postulaciones son analizadas por tres evaluadores en donde se considera el modelo de negocio y estrategia de crecimiento y apropiabilidad (CORFO, 2016b).

El perfil de emprendimientos que apoya el Capital Semilla CORFO son aquellos proyectos de negocios dinámicos, es decir, que tengan el potencial de vender más de un millón de dólares al tercer año y a crecer al doble de su tamaño en este período. En el caso de adjudicarse el subsidio, el aporte de CORFO corresponde a un 75% del monto total del proyecto (con un tope de \$25.000.000) por lo cual el beneficiario debe de realizar un aporte de al menos un 25% de forma pecuniaria. Durante el año 2015 se contabilizaron 188 beneficiarios (CORFO, 2016a, 2016b).

⁵Una descripción corta de un producto o idea de negocio, especialmente para posibles inversores (n.d.). En *Cambridge Dictionary*. Recuperado de <http://dictionary.cambridge.org/es/diccionario/ingles/elevator-pitch>

Voucher de Innovación para Empresas de Mujeres.

CORFO ha diseñado este instrumento de financiamiento con la finalidad de apoyar acciones en temáticas de género que mejoran el desempeño innovador en las empresas. Lo anterior, se materializa a través de la entrega de un subsidio para que las empresas puedan cofinanciar la contratación de proveedores de conocimiento, para la prestación de servicios de innovación tecnológica que les permitan abordar un desafío, aprovechar una oportunidad y/o resolver una problemática productiva. Para ello, la empresa deberá indicar en su postulación, el servicio que requiere contratar y la entidad adecuada para la prestación de dicho servicio. Pueden postular personas jurídicas de derecho privado, constituidas en Chile que tributen en primera categoría y que cumplan con alguno de los dos requisitos siguientes: a) Que al menos el 50% del capital social correspondan a una o más mujeres; b) Que a lo menos el 30% del capital social correspondan a una o más mujeres y que además, le corresponda al menos a una mujeres la representación de la sociedad. También pueden postular personas naturales de sexo femenino, mayores de 18 años y que posean la calidad de “Empresarias Individuales” (CORFO, 2016c).

La postulación debe de contener el objetivo general, oportunidad o problema evidenciado, descripción del servicio, impacto esperado, entre otros. En el caso de ser beneficiada por este financiamiento, InnovaChile Corfo cofinanciará hasta el 90% con un máximo de \$7.000.000 en el caso de micro y pequeña empresa; un 75% con el mismo tope para medianas empresas y un 50% con el mismo tope para grandes empresas. La beneficiaria deberá aportar el porcentaje restante (CORFO, 2016c).

Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC).

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) promueve y apoya iniciativas de mejoramiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas y el fortalecimiento del desarrollo de la capacidad de gestión de sus empresarios. A los emprendedores y emprendedoras que tienen un proyecto de negocio se les ofrece apoyo a través de Capital Semilla Emprende y Capital Abeja Emprende, de manera que renueven y diversifiquen el tejido empresarial (SERCOTEC, n.d.-b)

Además de apoyo al financiamiento y las capacitaciones asociadas a cada uno de los concursos, SERCOTEC ofrece diferentes cursos de aprendizaje de tipo presencial y online, entre estos se encuentran Marketing Digital y Gestión Contable-Tributaria, Formación Empresarial, Gestión de Personas, Contabilidad Aplicada, Factura Electrónica, Legislación Laboral, entre otros, todos designados a aumentar las competencias (SERCOTEC, n.d.-a).

Capital Semilla Emprende.

Es un fondo concursable de convocatoria regional que promueve la creación y puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participación en el mercado, a través del apoyo “Planes de trabajo para implementar un negocio”⁶ que se encuentren dentro de la focalización regional definida por cada Dirección Regional. Los individuos seleccionados reciben asesorías a través del plan de trabajo presentado a cargo de un agente operador de SERCOTEC, que permite

⁶ Plan de Trabajo para Implementar Negocio: corresponde al formulario de presentación del proyecto empresarial para la convocatoria, el que se completa y envía a través de la página www.sercotec.cl durante el proceso de postulación

mejorar aspectos generales del plan presentado junto con implementar Acciones de Gestión Empresarial para desarrollar competencias y capacidades, e Inversiones, consistentes en la adquisición de bienes para cumplir el objetivo del proyecto. Pueden postular personas naturales mayores de edad y sin inicio de actividades ante el SII en primera categoría al inicio del concurso. La postulación se desarrolla en dos fases; en la primera fase llamada “Fase de Asesoría”, el operador asesora al emprendedor/a proponiendo posibles mejoras al plan de trabajo, además de diseñar una planificación para la ejecución del mismo; en la segunda fase, “Fase de Desarrollo”, se realizan las actividades necesarias para la implementación del plan de trabajo, inversiones identificadas y acciones de gestión empresarial (SERCOTEC, 2016b, 2017b).

SERCOTEC cofinanciará las actividades del plan de trabajo por un monto máximo de \$3.500.000 netos, el emprendedor seleccionado debe de aportar al menos un 20% del cofinanciamiento. Durante el año 2015 se beneficiaron 824 participantes de los cuales el 22% corresponde a mujeres y el 78% a hombres (Ministerio de Economía Fomento y Turismo & Sercotec, 2016; SERCOTEC, 2016b).

En el caso de la Región de Valparaíso, durante 2015 el Capital Semilla Emprende se orienta preferentemente a los rubros de Servicios Complementarios a la Logística Portuaria, Turismo, Agricultura y Agroindustria, Servicios Complementarios a la Minería, Servicios Complementarios a la Educación Superior, Comercio, Industria Metalmeccánica, Industria Manufacturera No Metálica, priorizados por la Dirección Regional de SERCOTEC (SERCOTEC, 2015)

Capital Abeja Emprende.

Es un fondo concursable de convocatoria regional que apoya la puesta en marcha de nuevos negocios con oportunidad de participar en el mercado y liderados por mujeres. A través del apoyo “Planes de Trabajo para implementar un Negocio” que se encuentra dentro de la focalización definida por cada Dirección Regional, permite a las beneficiarias recibir asesorías del plan de trabajo presentado por parte de un agente operador de SERCOTEC con el fin de mejorar aspectos generales. Pueden optar por este beneficio mujeres mayores de edad sin inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos, que presenten un proyecto de negocio que cumpla con el foco definido por la convocatoria en su región. Al igual que el capital semilla emprende, la postulación se desarrolla en dos fases: “Fase de Asesoría” y “Fase de Desarrollo” (SERCOTEC, 2016a, 2017a).

SERCOTEC cofinanciará las actividades del plan de trabajo por un monto máximo de \$3.500.000 netos y la emprendedora seleccionada debe de aportar al menos un 20% del cofinanciamiento. Durante el año 2015 se beneficiaron a 534 emprendedoras con este fondo concursable (Ministerio de Economía Fomento y Turismo & Sercotec, 2016; SERCOTEC, 2016a).

Crece Fondo de Desarrollo de Negocios.

Los subsidios Crece son fondos no reembolsables destinados a potenciar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas o su acceso a nuevas oportunidades de negocio, a través de la implementación de un Plan de Trabajo, el cual incluye acciones de gestión empresarial y el

financiamiento de inversiones. Pueden postular personas naturales o jurídicas, con iniciación de actividades en primera categoría antes el SII y que tengan ventas anuales entre 200 y 25.000 UF. Podrán participar empresas que tengan ventas inferiores a 200 UF siempre y cuando tengan menos de un año de antigüedad de iniciación de actividades en primera categoría. Dependiendo del Crece al cual se esté postulando dependerá el sector económico al cual está dirigido el concurso; en el caso de Crece Multisectorial está dirigido a todos los sectores económicos, cuya importancia será diferenciada en el valor agregado, sostenibilidad y potencial de crecimiento, generación de empleo, entre otros (SERCOTEC, 2017c, 2017d)

SERCOTEC cofinanciará las acciones de gestión empresarial e inversiones identificadas en el Plan de Trabajo, por un valor de hasta \$6.000.000. Las acciones de gestión empresarial deben considerar un monto máximo de \$1.500.000 y las inversiones un máximo de \$4.500.000. Durante el año 2015 se beneficiaron 1.653 micro y pequeñas empresas, de las cuales el 44% corresponde a mujeres y el 56% a hombres (Ministerio de Economía Fomento y Turismo & Sercotec, 2016; SERCOTEC, 2017c).

Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS)

La misión del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS) es liderar estrategias de superación de la pobreza y vulnerabilidad de personas, familias y comunidades, contribuyendo a disminuir las desigualdades de manera innovadora y participativa. Según las necesidades de las personas, implementa programas en ejes de acción: expansión de capacidades, bienestar comunitario e inversión para las oportunidades. Dentro de la expansión de capacidades se encuentran la educación financiera, acceso al microcrédito, programas de financiamiento para

emprendimientos individuales, entre otros. Anualmente, el FOSIS trabaja con cerca de 120 mil usuarios y usuarias (FOSIS, n.d.-a)

Yo Emprendo Semilla

El programa Yo Emprendo Semilla apoya a quienes tienen una idea de negocio y/o un negocio en funcionamiento a fortalecerlo. El programa ofrece talleres de emprendimiento y otros que ayudarán a mejorar el negocio, apoyo en la elaboración de un plan de negocio, visitas de asesorías en el negocio y financiamiento de un plan de negocio. Pueden optar por este beneficio personas mayores de 18 años que tengan un puntaje en la Ficha de Protección Social (FPS) menor o igual a 8.500 puntos y como regla general debe encontrarse dentro del 40% más vulnerable según el Registro Social de Hogares o pertenecer a una familia del Subsistema de Seguridades y Oportunidades o Chile Solidario (esto puede variar entre regiones). Durante el año 2015, 3.172 personas se vieron beneficiadas (FOSIS, n.d.-c; Ministerio De Desarrollo Social & FOSIS, 2016; SERCOTEC, 2013).

Yo Emprendo

Para quienes tienen un emprendimiento y quieren hacerlo crecer, el programa Yo Emprendo entrega apoyo para que lo consigan y, así, contribuir a aumentar sus ingresos. Al igual que Yo Emprendo Semilla, este programa entrega talleres de emprendimiento y otros que ayudarán a mejorar el negocio, así como también apoyo en la elaboración de un plan de negocio y su financiamiento. Para poder postular deben de encontrarse dentro del 40% más vulnerable según el Registro Social de Hogares, tener un negocio funcionando y tener disponibilidad para aportar

recursos para el desarrollo del negocio (FOSIS, n.d.-b).

Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género

Para avanzar en el término de desigualdad entre hombres y mujeres, el 8 de marzo del 2015 se promulgó la ley que crea el Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género, el cual se concreta y entra en funciones el día 1 de junio del 2016. El fin es diseñar, coordinar y evaluar políticas, planes y programas para promover la equidad de género y procurar eliminar todas las formas de discriminación en contra de las mujeres. A través del programa Mujer, Asociatividad y Emprendimiento, pretende contribuir con el aumento del emprendimiento femenino, generando redes y alianzas que fortalezcan y desarrollen las capacidades emprendedoras de las mujeres para contribuir en la sustentabilidad de sus negocios. Se diseñan las Escuelas Regionales de Emprendimiento, que están dirigidas a mujeres que desarrollan un emprendimiento de nivel medio con potencial de crecimiento, y cuyo valor agregado es el fuerte énfasis en el empoderamiento de la mujer y su desarrollo para ejercer cualquier actividad productiva. A través de las Escuelas de emprendimiento se busca fomentar el reforzamiento de habilidades teórico/prácticas que aporten en el proceso formativo de las mujeres como emprendedoras o trabajadoras por cuenta propia, considerando visualizar las brechas y obstáculos de género que se manifiestan en los emprendimientos liderados por mujeres (Gobierno de Chile, n.d.; SERNAM, n.d.-a, n.d.-b)

Por consiguiente, existen diferentes instituciones y fondos concursables que promueven el emprendimiento de mujeres, cada uno con sus enfoques y visión que los destaca; esta diversidad es la que brinda a las emprendedoras la posibilidad de dirigirse a la institución más adecuada

para su negocio de acuerdo a su gusto y/o estrato social, sin embargo, muchas veces existe un desconocimiento de éstos y del apoyo adecuado para el emprendimiento que se tiene en mente.

Apoyo privado al emprendimiento

En palabras de Alejandra Mustakis, Presidenta de la Asociación de Emprendedores de Chile (Asech), “Los nuevos tiempos soplan a nuestro favor, porque ya sea por esencia o por roles culturales, a las mujeres no nos ha ido bien con la verticalidad y el autoritarismo; pero sabemos más que nadie sobre colaboración, que la suma de talentos lleva lejos las ideas y que ser diferente no es un atenuante sino que una ventaja” (Mustakis, 2016). Para promover el emprendimiento femenino es que existen distintas organizaciones que entregan herramientas y facilidades a las mujeres que tienen una idea de negocio.

ONG Emprendedoras de Chile

Emprendedoras de Chile trabaja como una organización social que fomenta el emprendimiento femenino en Chile. Gestiona las actividades a través de cuatro pilares fundamentales que buscan mantener la motivación de las mujeres, estos cuatro pilares son: la capacitación, unificación, apoyo e información según las necesidades de la comunidad. En palabras de la directora de Emprendedoras de Chile, Mary Montesinos, “Ser emprendedor consiste básicamente en ser capaz de vencer constantemente una serie de obstáculos, porque no es sencillo. Pero las personas le tienen temor a esta parte, es necesario que aprendan que de los errores se puede aprender” (León, 2015) .

Para ser parte de esta ONG tan sólo se necesita ser mujer y pagar un importe inicial de \$6.000. Esto permite acceder a diferentes beneficios, tales como: recursos y software gratuitos para el emprendimiento; información, datos y tipos de fondos concursables; capacitación mensual a través de talleres; acceso a red para crear alianzas y contactos estratégicos para el emprendimiento, entre otros (ONG Emprendedoras de Chile, n.d.).

ONG Acción Emprendedora

ONG Acción Emprendedora es una corporación sin fines de lucro que está en funcionamiento desde el año 2002. Tiene como misión servir a emprendedores carentes de oportunidades para contribuir al desarrollo económico y la superación de la pobreza, con el fin de que todos los emprendedores chilenos tengan las mismas oportunidades y así también ayudar a disminuir la desigualdad en Chile. Cuentan con un modelo de trabajo que consta de cuatro líneas de acción: Formación emprendedora, Consultorías personalizadas, Mentoría personalizada e Incubadora (Acción Emprendedora, n.d.-a).

El programa de mentoría entrega soporte personalizado a jóvenes emprendedores menores de 30 años, sin estudios universitarios y que buscan desarrollar habilidades esenciales para comenzar y/o consolidar sus propios negocios, a través de la ayuda y guía de mentores. El programa tiene una duración de un año, en donde se realiza un acompañamiento de forma presencial, semi-presencial u online, en el cual el mentor debe compartir experiencias, motivaciones y asesorías. La mentoría, crea relaciones acorde a la personalidad y necesidades de cada emprendedor, en función de los intereses y competencias de los mentores (Acción Emprendedora, n.d.-d).

A través de Formación Emprendedora se realizan las escuelas de emprendimiento, que buscan mejorar las habilidades personales y entregar herramientas técnicas a los participantes mediante cursos que tienen una duración desde dos semanas hasta un mes y medio. Existen dos líneas de formación, en primer lugar se encuentran aquellos cursos que están orientados a personas que ya tienen una idea de negocio o bien, que no tengan clara la idea; y luego están los destinados a personas que ya cuentan con un negocio en funcionamiento y desean ampliar sus conocimientos. Para el primero grupo, los cursos “Generación de idea de negocios” y “Taller de desarrollo de idea”, tienen como finalidad concretar el sueño de emprender utilizando las metodologías del Effectuation⁷ y CANVAS⁸. Para aquellos que ya tienen un emprendimiento, los cursos de “Gestión de la Microempresa” entregan herramientas para mejorar la administración del negocio. Este curso se complementa con otros relacionados con la profundización de “Liderazgo”, “Gestión de Producción”, “Marketing, Aspectos Legales y Contabilidad”. Además, para ambas líneas de formación existen cursos generales de “Inglés”, “Computación”, “Competencias Emprendedoras”, “Elevator Pitch”, “Creatividad e Innovación”, entre otros. Para ser seleccionado en alguno de los cursos de formación antes mencionados se debe de pertenecer a los primeros tres quintiles, no tener educación universitaria, estar en Fonasa o sin cobertura de salud, no estar bancarizado y no tener un trabajo remunerado (Comunidad Organizaciones Solidarias, n.d.).

Las Consultorías buscan solucionar un problema o inquietud puntual del emprendedor con su empresa a través de un consultor del área comercial, legal y/o diseño. Las consultorías legales

⁷ Metodología de emprendimiento que busca la generación de idea a través del propósito (de llevarlas a la acción).

⁸ Modelo de negocio que describe la lógica de cómo una organización crea, entrega, y captura valor.

ayudan al postulante en la iniciación de actividades ante el Servicio de Impuestos Internos, creación de una persona jurídica para la empresa, redacción o revisión de contratos, registro de marcas, asesoría en temas laborales y patentes. El área de diseño se encarga de la identidad visual (logotipos), papelería corporativa, piezas gráficas (volante, afiche, pendón), merchandising (tazones, poleras, imanes, etc) y redes sociales. Las consultorías comerciales abarcan temas de gestión, CANVAS, modelo de negocio, costeo de productos y fijación de precios, presentaciones efectivas, postulación a fondos concursables y marketing digital. Estas consultorías tienen una duración de 1 a 3 meses y entre 3 a 12 sesiones. (Acción Emprendedora, n.d.-b)

La Incubación es un servicio Premium apoyado por CORFO para aquellas personas que demuestran tener habilidades personales como un negocio con potencial de crecimiento. Esta incubadora tiene dos líneas de trabajo: Incubadora de Negocios, para emprendimientos tradicionales, e Incubadora Social, para empresas sociales, corporaciones y fundaciones; en ambos casos existe apoyo por parte de un equipo multidisciplinario compuesto por un consultor de las ciencias económicas junto a un abogado y un diseñador gráfico, quienes brindan asesoría por un periodo de 7 a 12 meses, apoyando en la implementación del plan anual para el desarrollo de la empresa (Acción Emprendedora, n.d.-c).

AGEP-V

La Asociación Gremial AGEP-V nació el año 2000 como una iniciativa centrada en la asociatividad de empresarias mujeres de la región de Valparaíso, reconocidas a nivel nacional e

internacional. En sus diecisiete años de funcionamiento se ha ganado el respeto de las microempresarias y comunidad de la región como un espacio de desarrollo, crecimiento e intercambio de experiencias para mujeres profesionales y de negocios, comprometidas, proactivas, innovadoras, solidarias y orientadas al trabajo en equipo. Mediante un sistema de asamblea, todas las empresarias socias se reúnen una vez al mes para dirigir el rumbo de esta asociación que las impulsa constantemente a capacitarse y a hacer crecer sus negocios utilizando las distintas herramientas públicas y privadas para el fomento del emprendimiento y el desarrollo gremial (Agep-V, n.d.).

Mundo Mujer

Mundo Mujer nace el año 2000 como una empresa con fuerte componente social, orientada a entregar contenidos que contribuyen al desarrollo de la mujer en lo personal y profesional. Promueve y apoya el liderazgo personal de la mujer, con el fin de lograr un equilibrio con su desarrollo profesional y potenciar las características propias del género. Los programas están enfocados en los intereses de la mujer de hoy como persona integral y el mundo que la rodea; Liderazgo Personal, Relaciones Positivas, Vida Sana, entre otros (Mundo Mujer, n.d.).

Metodología

De los antecedentes expuestos y considerando la necesidad de contar con datos individuales y testimonios personales de emprendedoras de la región de Valparaíso, se determina la realización de un estudio con enfoque cualitativo, en donde la recolección de datos fue a través de entrevistas semiestructuras. Posteriormente se llevó a cabo un Análisis de Contenido con la

finalidad de comprender la perspectiva de los participantes (individuos o grupos pequeños a los que se investigó), profundizar en sus experiencias, perspectivas, opiniones y significados (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

En primera fase se realizaron entrevistas⁹ semiestructuradas con diferentes emprendedoras de la región de Valparaíso. La entrevista se define como una reunión para conversar e intercambiar información entre una persona (el entrevistador) y otra (el entrevistado) u otras (entrevistados). En el caso particular de la entrevista semiestructurada permite al entrevistador tener la libertad de introducir preguntas adicionales para precisar conceptos u obtener mayor información sobre los temas deseados (Hernández et al., 2010). En palabras de King & Horrocks (2009), la entrevista cualitativa es más íntima, flexible y abierta, lo cual permite la espontaneidad de las respuestas. Esta fase permitió indagar y profundizar en aquellos aspectos esenciales para la investigación, es decir, aquellos aspectos relacionados con las barreras evidenciadas de acuerdo al nivel socioeconómico y cómo éstas afectaron la continuidad de dicho emprendimiento.

Para analizar la información obtenida, se utilizó el método de Análisis de Contenido, el cual es la interpretación de productos comunicativos (mensajes, textos o discursos) que proceden de procesos singulares de comunicación previamente registrados, y que, basados en técnicas cualitativas tiene por objetivo elaborar y procesar datos relevantes. Su propia denominación de análisis de “contenido”, lleva a suponer que el “contenido” está encerrado, guardado dentro de un “continente” (el documento físico, el texto registrado, etc.) y que analizando “por dentro” ese “continente”, se puede desvelar su contenido para obtener una nueva interpretación tomando en cuenta los datos del análisis (Piñuel, 2002). Hostil & Stone (1969) aportan la siguiente de

⁹ La entrevista realizada se encuentra en el Anexo A.

definición: “el Análisis de Contenido es una técnica de investigación para formular inferencias identificando de manera sistemática y objetiva ciertas características específicas dentro de un texto”, añadiendo así un nuevo elemento a la definición, la inferencia, en este sentido tenemos la definición adoptada por Krippendorff (1990) quien establece el Análisis de Contenido como “una técnica de investigación destinada a formular, a partir de ciertos datos, inferencias reproducibles y válidas que puedan aplicarse a su contexto”. Por tanto, pertenecen al campo del análisis de contenido todo el conjunto de técnicas tendentes a explicar y sistematizar el contenido de los mensajes comunicativos de textos, sonidos e imágenes (Abela, 2011).

Primera etapa

Participantes

La población de estudio estuvo compuesta por cinco mujeres emprendedoras que fueron beneficiadas con algún tipo de financiamiento público, debido a que cada uno de éstos entrega a su vez distintos tipos de capacitaciones, lo cual permitió establecer una relación de los niveles socioeconómicos y educacionales con las barreras evidenciadas por las entrevistadas. La selección de las participantes se definió de acuerdo a los siguientes parámetros: a) mujeres emprendedoras residentes de la región de Valparaíso; b) debían pertenecer a distintos niveles socioeconómicos y educacionales para establecer diferencias relacionadas con este aspecto, se tomaron en consideración los grupos D, C3, C2 y ABC1 y c) que hayan postulado y obtenido financiamiento de entidades públicas. Considerando estos criterios, para la muestra se seleccionaron 5 mujeres entre 43 y 60 años, todas residentes de la ciudad de Valparaíso y pertenecientes a distintos niveles socioeconómicos y educacionales; dos de ellas tenían un nivel de 3° - 4° medio, otras dos tenían

niveles técnicos provenientes de liceos comerciales y una de ellas presentaba estudios universitarios.

Procedimiento

En primera instancia se obtuvo una base de datos con los contactos de una asociación gremial llamada “Tejiendo Redes”, dicha base estaba conformada por 7 integrantes, de las cuales todas pertenecían a un nivel educacional universitario o técnico. Se formalizó el contacto con cada una de ellas a través de un correo electrónico explicativo sobre la finalidad del estudio y la solicitud a participar de una entrevista presencial. Finalmente se concretaron tres entrevistas con las integrantes de esta asociación.

Con el fin de diversificar los niveles socioeconómicos y educacionales de las entrevistadas se tomó contacto con la ONG Acción Emprendedora, ubicada en la ciudad de Valparaíso, la cual entregó una base de datos de mujeres que tenían un nivel educacional máximo de 4° medio. Se utilizó el mismo procedimiento realizado con la asociación gremial Tejiendo Redes y se concretaron dos entrevistas presenciales. En la Tabla 1 se resume la información de las mujeres entrevistadas, como también su nivel educacional, socioeconómico y los financiamientos obtenidos y rechazados.

Cada una de las entrevistas fue grabada para evitar errores en la transcripción de las respuestas y así entregar citas fidedignas en los resultados obtenidos de la investigación. Considerando que existen preguntas orientadas a conocer el nivel socioeconómico de las emprendedoras, se les solicitó la firma de una carta de consentimiento informado en la cual se comprometieron a

entregar información verídica y además se les aseguró la confidencialidad de sus respuestas.

Tabla 1

Muestra de mujeres entrevistadas, identificando nivel educacional, socioeconómico y los financiamientos que han obtenido y los que han sido rechazados

Entrevista	Nivel Educacional	Nivel Socioeconómico	Financiamientos Obtenidos	Financiamientos Rechazados
E1	Liceo técnico	C3	CORFO (PEL)	Capital Semilla (CORFO)
E2	Liceo técnico	C2	FOSIS y CORFO (PEL)	CORFO
E3	Universitario	ABC1	CORFO y SERCOTEC	Capital Semilla (CORFO)
E4	4° medio	D	FOSIS	SERCOTEC (Capital Abeja)
E5	3° medio	D	FOSIS (4 veces)	-

Fuente: Elaboración propia

Una vez realizadas las entrevistas se llevó a cabo la transcripción de cada una de ellas para proceder con el Análisis de Contenido. Se definió como variable principal del estudio el nivel educacional de las emprendedoras, estableciéndose tres grupos a priori dentro de la investigación; el primer grupo conformado por aquellas dos mujeres que poseen un nivel educacional de 3°-4° medio; el segundo grupo por aquellas dos mujeres que tienen un nivel técnico y finalmente un tercer grupo al cual pertenece la entrevistada con un nivel educacional universitario.

Análisis

La técnica de estudio que se utilizó es la definición de códigos, en palabras de Fernández (2006) es un “proceso mediante el cual se agrupa la información obtenida en categorías que concentran las ideas, conceptos o temas similares descubiertos por el investigador”. Se analizaron

principalmente las respuestas relacionadas con la motivación del emprendimiento, la accesibilidad al financiamiento y su procedimiento, la capacitación recibida por parte de las entidades correspondientes y las barreras evidenciadas en estos dos últimos aspectos.

Debido a la similitud de las respuestas entregadas por las emprendedoras que tienen un nivel técnico y universitario se decidió dividir en dos grupos la investigación, siendo el Grupo1 las mujeres que tienen un nivel educacional de 3° - 4° medio y el Grupo2 las mujeres que pertenecen al nivel técnico y/o universitario. Para facilitar la comprensión de los resultados, en el siguiente apartado nos referiremos simplemente al Grupo1 y Grupo2 según corresponda.

Segunda etapa

Debido a los resultados que se encontraron durante la primera etapa de la investigación, los que hacen referencia a la alta importancia de las características intrínsecas asociadas a las mujeres emprendedoras y, para evitar un sesgo en cuanto a la edad de las mujeres participantes, se decidió ampliar el estudio e incorporar a mujeres jóvenes. En esta segunda etapa se añadieron 5 preguntas a la entrevista¹⁰, las cuales tiene relación con las características y el aspecto emocional de la mujer emprendedora.

Participantes

La selección de participantes se definió de acuerdo a los mismos parámetros establecidos en la primera etapa del estudio, es decir: a) mujeres emprendedoras residentes de la región de

¹⁰ La entrevista realizada se encuentra en el Anexo B.

Valparaíso; b) pertenecientes a distintos niveles socioeconómicos y educacionales para establecer diferencias relacionadas con este aspecto, se tomaron en consideración los grupos D, C3, C2 y ABC1 y c) que hayan postulado y obtenido financiamiento de entidades públicas. Adicionalmente, se determinó un rango etario de 29 – 40 años para evitar sesgos en el estudio, de esta forma la muestra final estuvo conformada por 10 mujeres emprendedoras pertenecientes a la Región de Valparaíso que se encontraban entre los 29 y 64 años de edad. Se realizaron 5 nuevas entrevistas, de las cuales dos de ellas tenían un nivel educacional 2° - 3° medio, otras dos tenían un nivel universitario completo y una poseía un nivel técnico superior.

Procedimiento

En primer lugar se recurrió a la antigua base de datos con los contactos de Tejiendo Redes. Del listado de mujeres se encontró una emprendedora que pertenecía al nuevo rango de edad establecido y con un nivel educacional universitario, por lo cual fue contactada vía correo electrónico y se pudo concretar la primera entrevista en la Feria de Artesanía del Parque Potrerillos, Viña del Mar. Al no encontrar más contactos en las bases de datos utilizadas en la primera parte del estudio y que cumplieran con los nuevos parámetros de edad, se decidió visitar las diferentes ferias de artesanía ubicadas en la ciudad de Viña del Mar con el fin de poder diversificar los niveles socioeconómicos de las entrevistadas, logrando así concretar las cuatro entrevistas faltantes. La Tabla 2 resume la información de las mujeres entrevistadas, identificando estrato social al cual pertenecen, nivel educacional y financiamientos obtenidos y rechazados.

Cada una de las entrevistas fue grabada para no incurrir en errores a la hora de realizar la transcripción y así generar citas fidedignas en los resultados de la investigación. Al igual que en

la primera etapa del estudio se determinó como variable principal el nivel educacional de las emprendedoras. Se establecieron tres grupos dentro del análisis; el primer grupo conformado por las dos mujeres de nivel educacional 2° - 3° medio; el segundo grupo por la mujer con nivel técnico superior y un tercer grupo al cual pertenecen las dos mujeres con estudios superiores completos.

Tabla 2

Muestra total de mujeres entrevistadas, identificando nivel educacional, socioeconómico y los financiamientos que han obtenido y los que han sido rechazados.

Entrevista	Nivel Educacional	Nivel Socioeconómico	Financiamientos Obtenidos	Financiamientos Rechazados
E1	Liceo técnico	C3	CORFO (PEL)	Capital Semilla (CORFO)
E2	Liceo técnico	C2	FOSIS y CORFO (PEL)	CORFO
E3	Universitario	ABC1	CORFO y SERCOTEC	Capital Semilla (CORFO)
E4	4° medio	D	FOSIS	SERCOTEC (Capital Abeja)
E5	3° medio	D	FOSIS (4 veces)	-
E6	Universitario	C2	SERCOTEC (Crece y Abeja Emprende)	Abeja Emprende (SERCOTEC)
E7	Universitario	ABC1	CORFO (SSAF-I) y CONICYT	-
E8	2° Medio	C3	Mundo Mujer (apoyo de CORFO) y SERCOTEC	-
E9	Técnico	C3	Capital Semilla San Antonio	FOSIS
E10	3° medio	D	FOSIS	FOSIS (2° etapa)

Fuete: Elaboración propia

Análisis

Se utilizó la misma técnica de estudio que en la primera etapa de la investigación y además de analizar las respuestas relacionadas con la motivación del emprendimiento, la accesibilidad al financiamiento y su procedimiento, la capacitación recibida por parte de las entidades correspondientes y las barreras evidenciadas en estos dos últimos aspectos, también se estudiaron en mayor medida las características atribuibles a la mujer emprendedora que le permiten una mayor continuidad de su emprendimiento, así como también los aspectos emocionales que pueden ser potenciados a través de las instituciones gubernamentales y sus programas de apoyo.

A diferencia de los resultados encontrados en la primera etapa del estudio, existe una mayor homogeneidad en las respuestas de las mujeres entrevistadas, por lo cual no se consideró necesario separar en distintos grupos a las emprendedoras que tienen un nivel educacional de 2° - 4° medio y aquellas que poseen un título técnico y/o universitario.

Adicional a las dos fases que fueron planificadas, y para complementar las recomendaciones del estudio, se realizaron entrevistas breves a estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial de la UTFSM que participaron en el programa de capacitación en conjunto con la ONG Acción Emprendedora, y a personal perteneciente a alguna de las tres entidades gubernamentales estudiadas: personal del área de capacitación de CORFO; personal del área de inscripción de SERCOTEC; y al Encargado Regional Programa Yo Emprendo de FOSIS Valparaíso¹¹.

¹¹ La entrevista realizada se encuentra en el Anexo C

Resultados de la investigación

Primera etapa

Aspectos generales

En este apartado se exponen los principales resultados obtenidos a través del análisis de contenido realizado, relacionado con las características que atribuyen a sí mismas las emprendedoras y motivación principal del emprendimiento.

Cabe destacar que de las mujeres participantes en este estudio, cuatro de ellas iniciaron su emprendimiento por una necesidad y tan sólo una mujer decidió emprender ya que vio una oportunidad de negocio. Aquella emprendedora que comenzó su emprendimiento por oportunidad tiene un nivel socioeconómico más alto y presenta un nivel educacional universitario, mientras que las cuatro mujeres que fueron motivadas por la necesidad se encuentran en los niveles socioeconómicos bajo y medio, presentando niveles educacionales de 3° - 4° medio y de liceos comerciales. Estas mujeres describen que el inicio de su emprendimiento está impulsado por algún evento crítico en sus vidas donde comienzan a pensar “¿qué hacemos ahora?”, lo cual las lleva a buscar distintas formas de generar ingresos para su núcleo familiar y pensar en el autoempleo, tal como se refleja en las siguientes citas:

“Lo que me llevó al emprendimiento es lo que lleva a todo el mundo, estar sin trabajo (risas). Mis hijos, porque antiguamente yo vivía con mi mamá entonces cuando yo me independicé no tenía quién me los viera entonces como soy aprehensiva con ellos decidí trabajar desde casa

para poder criarlos yo” (E5, Grupo1)

“Mi marido y yo quedamos sin trabajo, la empresa en donde yo trabajaba murió uno de los dueños, luego mi marido se enfermó del corazón, es profesor básico y tuvo que renunciar y jubilar de forma anticipada” (E1, Grupo2)

Independiente del nivel socioeconómico o el motivo de su emprendimiento, las entrevistadas coinciden en cuanto a las características que atribuyen a sí mismas como emprendedoras, emergen la perseverancia y el esfuerzo así como también la iniciativa por encontrar información relevante sobre los distintos concursos de financiamiento y capacitaciones, los cuales consideran de gran importancia para el éxito de sus propios negocios.

“Si hay alguna característica que he aprendido yo es que hay que ser busquilla, una persona que no busca en la vida (...) si tú no buscas no vas a encontrar...” (E2, Grupo2)

“...nosotras las mujeres emprendedoras tenemos como ese enganche, que no nos quedamos quietas, siempre buscamos por allá por acá y siempre nos pasamos el dato...” (E5, Grupo1)

“...cuando hay proyecto de CORFO primero no todo el mundo sabe, uno siempre tiene que andar preguntando.” (E1, Grupo2)

Además, complementando estas características se ven a sí mismas como mujeres a las cuales les gusta aprender y perfeccionarse en el camino, viendo la motivación personal como algo

fundamental a la hora de emprender. Junto con esto, la orientación al trabajo está presente en todas ellas, en momentos de dificultad económica han encontrado la forma de obtener ingresos económicos a través de trabajos esporádicos, independientes y no formalizados.

“...yo había hecho collares, monos de piel, había ido a comprar ropa a la Ligua pa’ vender (...) había aprendido a hacer chocolate...” (E2, Grupo2)

“...a nosotras siempre nos está llegando información, es bueno estar en asociación, y tenemos que andar siempre en cursos (...) estamos siempre bien metidas en este tema.” (E1, Grupo2)

Estas características y motivaciones iniciales del emprendimiento se ven completamente reflejadas en el pensamiento que tienen sobre su situación actual, llegando a sentirse completamente desarrolladas, ya que les permite *“crecer como persona”*, *“sacar facetas que no sabía que uno tenía”* y así poder cumplir sus metas.

Financiamiento

Dependiendo del nivel educacional y emprendimiento de las mujeres entrevistadas se observa una tendencia en los tipos de financiamientos obtenidos. Aquellas mujeres que pertenecen al Grupo1 y que a su vez tienen negocios más pequeños (pastelería online y minimarket en la población) obtuvieron financiamiento a través del FOSIS, el cual entrega un monto monetario menor a los \$450.000. Las emprendedoras que forman parte del Grupo2 y que a su vez poseen

negocios más grandes (dos hostales y una zapatería) obtuvieron el financiamiento a través de CORFO (PEL) y SERCOTEC, programas que entregan un valor mayor a 3 millones de pesos.

En cuanto a las dificultades para optar a estos financiamientos, aquellas mujeres que postularon al FOSIS no presentaron mayores problemas en la inscripción ya que son asesoradas por el personal que trabaja en dicha entidad, razón por la cual no consideran barreras relacionadas con el procedimiento de postulación.

“...uno se acerca al FOSIS, le piden el carnet y ellos, los niños, llenan el formulario frente a usted, usted da las indicaciones y todo y usted empieza a postular” (E5, Grupo1)

“...en realidad en todo lo que he postulado y todo lo que he hecho siempre he tenido no sé si suerte porque es primera vez que postulé al FOSIS y me salió aprobado al tiro (...) los del FOSIS me los llenaron en la municipalidad, lo que pasa es que la municipalidad tienen una asistente social que son un amor (...) yo creo que las barreras se las pone uno mismo, o sea hay gente que quiere que las cosas le lleguen a la casa y si tú no vas tras ellas no te van a llegar a la casa.” (E4, Grupo1)

Sin embargo, en el caso de las mujeres que se financiaron gracias al aporte de CORFO o SERCOTEC, es decir aquellas que pertenecen al Grupo2, no presentaron barreras a nivel personal al momento de postular a los financiamientos, no obstante sí perciben distintas dificultades a nivel general en cuanto al proceso de postulación, evidenciando un cambio en el público objetivo al cual va dirigido el concurso de financiamiento. Así lo establece una

empresadora que considera que últimamente CORFO está destinado a emprendimientos “*más grandes*” en lugar de ayudar a personas con menores recursos económicos como lo hacían a través del PEL (Programa de Emprendimientos Locales), el cual estaba destinado a emprendimientos pequeños a nivel regional. También se observa la presencia de una alta convocatoria de emprendedores que son profesionales universitarios y que representan un mayor nivel de dificultad en el proceso de selección del proyecto, ya que éstos presentan años de estudios superiores que las personas de bajos recursos no tienen, generando así la necesidad de postular con la ayuda de alguien externo que redacte y presente el proyecto. Esto representa una barrera para aquellas personas de bajo nivel socioeconómico ya que no todos tienen la capacidad monetaria para costear este procedimiento, y además esto no asegura la aceptación de dicho proyecto. Las aseveraciones anteriormente mencionadas se ven reflejadas en las siguientes citas:

“...ahora está como más difícil lo del capital semilla porque ahora han salido muchos jóvenes (...) van apareciendo jóvenes que no tienen trabajo y que quieren emprender y que tienen un proyecto y al final lo saben hacer muy bien porque tienen todo el conocimiento de la universidad que es lo que nos falta a nosotros (...) ese grupito ha ido acaparando los cupos entonces cuando uno quiere postular por último tienes que pagar de repente como para que te salga bien el proyecto (...) ese es el problema, no todos tienen para pagar...”(E1, Grupo2)

“...en este gobierno CORFO se ha dirigido más a los más grandes cosa que yo no encuentro que haya sido buena idea porque el PEL ayudó a mucha gente a nivel regional...”
(E3, Grupo2)

Comentarios que se complementan con el hecho de que aquellos financiamientos rechazados son los que pertenecen a CORFO o SERCOTEC, independiente del nivel socioeconómico de la entrevistada. De las cinco emprendedoras, 4 de ellas fueron rechazadas en algún momento al postular a los programas de las entidades anteriormente mencionadas.

Capacitaciones

A nivel general, las capacitaciones que son entregadas en conjunto con el financiamiento están destinadas a mejorar la gestión del emprendimiento y a entregar conocimientos básicos sobre la contabilidad que deben de llevar los negocios. Todas las mujeres entrevistadas, independiente del nivel socioeconómico, educacional y del tipo de financiamiento obtenido, recibieron los mismos tipos de capacitaciones, es decir, gestión de la microempresa, contabilidad general, conocimientos computacionales y publicidad digital en algunos casos. Además, cabe destacar que todas las entrevistadas realizan capacitaciones por cuenta propia a través de distintas entidades, como lo son PRODEMU, Tejiendo Redes, Acción Emprendedora, Techo para Chile, OTEC y cursos independientes de CORFO, poniendo de manifiesto las características que se atribuyen a sí mismas como emprendedoras, en donde estar “*perfeccionándose en el camino*” es una de ellas.

Si observamos las dificultades evidenciadas en cuanto a las capacitaciones es posible notar una diferencia entre las mujeres pertenecientes al Grupo1 y Grupo2, siendo estas últimas aquellas que aseguran no evidenciar obstáculos educacionales personales ya que su nivel educativo les permite entender los programas de formación entregadas por las entidades correspondientes, y consideran que tomaron los cursos a conciencia de lo que necesitaban para

hacer prosperar su negocio. Sin embargo, se observa una barrera cuando se habla de la personalidad de las personas y el “*temor a la ignorancia*”, que se ve reflejado en la poca iniciativa de algunos asistentes en cuanto a la participación en la clase. Esto se evidencia en la siguiente cita:

“...yo he estado en cursos, como hay gente que no entiende nada y no son capaz de levantar la mano para no quedar en vergüenza (...) he ido aprendiendo de que si tú no preguntas, los tontos no preguntan y no hay preguntas tontas, porque por ejemplo yo digo ¡yo señorita! No se tal cosa y los demás ay! Qué bueno que preguntaste porque yo no tenía idea...” (E2, Grupo2)

Las mujeres pertenecientes al Grupo1, en contraste a las del Grupo2, en primera instancia no valoran la importancia de las capacitaciones y asisten por cumplir con las exigencias del financiamiento en lugar de beneficiarse del aprendizaje que pudieran adquirir en estos cursos, oportunidad que les permitiría establecer su negocio a largo plazo. Además, perciben una barrera de acuerdo al nivel educacional de las mujeres que asisten a las capacitaciones, así como también el hecho de que la gente que se capacita es “*muy adulta*” y que “*no todos tienen la misma capacidad de aprender o receptar*”. Si bien se deja en claro que los profesores utilizan todos los medios que tienen para poder entregar la información de forma adecuada para que sea de completo entendimiento, esto no es suficiente si se consideran las falencias educacionales de acuerdo al nivel de cada una y la poca iniciativa de algunas para preguntar lo que no entienden durante la cátedra.

“...no, la primera vez no lo entendí (...) en el primer emprendimiento no fue tanto por un

tema de que uno aprendiera, más era una tema de que uno asistiera al curso (...) si usted asistía por decir el 50% en el curso estaba ganado el proyecto...” (E5, Grupo1)

“...yo creo que va por un tema de nosotros las personas (...) la gente que se capacita somos gentes muy adulta (...) no todos tenemos la misma capacidad de aprender o de receptar lo que se nos está informando ¿me entiende? Entonces yo pienso que va por ese tema, no por un tema que ellos nos sepan enseñar...” (E5, Grupo1)

Finalmente, dos de las cinco emprendedoras entrevistadas y que pertenecen al Grupo2, han decidido avanzar en su negocio y convertirlo en una EIRL (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada). Consideran que para poder optar a otros beneficios deben de establecer el negocio con entidad jurídica propia, lo cual lo han aprendido a través de los más de 15 años de experiencia que cada una tiene y de los cursos a los cuales han asistido. Una de las emprendedoras dice *“... con mis cursos aprendí que si yo quiero participar en más cosas tengo que hacer que la empresa sea una persona jurídica que no sea persona natural...”*, en ambos casos, los planes de convertir el negocio en una EIRL los consideran para el año 2017.

Segunda etapa

Una vez obtenido los resultados de la primera etapa, se observó que además de los aspectos relacionados con el financiamiento, capacitaciones y barreras identificadas en ambos puntos, existen otros elementos fundamentales en el éxito de un emprendimiento. En este sentido se abrieron nuevas interrogantes, por lo que se agregaron otras tres preguntas a la entrevista que se realizó para la investigación, éstas apuntan a evaluar la importancia del aspecto emocional de la

mujer y su incidencia en la carrera emprendedora. Además, permitió evaluar si los hallazgos encontrados durante la primera etapa coinciden con los resultados que se desprendieron de esta segunda parte del estudio, en donde se entrevistó a mujeres que son parte de un rango etario más joven.

Aspectos generales

En este apartado se analizan en mayor medida las respuestas relacionadas con las características que se le asocian a la mujer emprendedora y el motivo de su emprendimiento.

Los resultados encontrados durante la investigación muestran que cuatro de las cinco mujeres entrevistadas iniciaron el emprendimiento por oportunidad de negocio y tan solo una mujer comenzó el emprendimiento por necesidad. De las cuatro mujeres que iniciaron la carrera emprendedora por oportunidad se encuentra una mujer perteneciente al nivel educacional 2° - 3° medio y tres mujeres que poseen título técnico y/o universitario; aquella emprendedora que comenzó su emprendimiento por necesidad se encuentra en el nivel educacional más bajo, es decir 2° - 3° medio. Esta madre soltera describe el inicio de su emprendimiento como un evento crítico en su vida en donde se vio en la *“necesidad de un ingreso”* y a la vez con la obligación de estar en casa y cumplir con su rol de madre, testimonio distinto de aquellas mujeres que iniciaron su emprendimiento al ver una oportunidad de negocio, en donde tomaron como elección de vida la libertad de no tener un(a) jefe(a) al cual reportarse y de ser ellas mismas quienes toman las decisiones de su emprendimiento, lejos del acostumbrado cargo asalariado con un horario establecido, tal como se refleja en las citas continuación:

“...trabajé en otras áreas pero una de las cosas como que no encajaba mucho era el tema labora, el horario, el hecho de trabajar para otros, la poca ganancia (...) fue más que nada por querer emprender algo propio y porque vi la oportunidad...” (E9, Técnico)

“...mi mamá tenía este pequeño hobby y yo cuando estaba saliendo de la universidad dije ya le voy a ayudar mientras estudiaba para el examen de título (...) de mis compañeros la mayoría se fue a trabajar a semilleras, en importadoras y es trabajo que a mí no me llama la atención bajo ninguna circunstancia” (E6, Universitario)

“...me puedo rodear con la gente que yo quiero y no necesariamente la que me induce mi trabajo a rodearme, entonces el hecho de no emplearme y hacer exactamente lo que yo quiero me hace ser más libre también...” (E7, Universitario)

Independiente del nivel educacional de las mujeres entrevistadas o el motivo del emprendimiento, coinciden en cuanto a las características que son atribuibles a una mujer emprendedora exitosa, en este contexto emergen la “*perseverancia*”, la “*garra*”, el positivismo y el constante movimiento en búsqueda de la información, así como también la capacidad de levantarse ante los problemas y “*no mirar las dificultades*” ya que para un emprendedor “*no hay barreras*”.

“La mujer emprendedora tiene que tener buen carácter también, no puedes ser depresiva, positiva tiene que ser 100% positiva (...) cuando tú quieres ser emprendedor de la nada tú vas a hacer algo, no hay barrera eso te puedo decir...” (E8, 2° - 3° Medio)

"...tienen que ser proactivas, motivadas, tienen que ser creativas, gente que necesita ir un paso más adelante, tienen que estar constantemente moviendo, descubriendo, aprendiendo (...) a parte está el tema de la administración, administrar los recursos, saber cuánto es lo que vas a vender, qué es lo que vas a guardar, qué es lo que vas a comprar..." (E9, Técnico)

"...yo entre no saber y preguntar prefiero preguntar todas las veces que sea necesario (...) nosotras somos de garra, o sea no tiramos todo al achunte como los hombres, la perseverancia la tienes que dejar salir..." (E10, 2° - 4° Medio).

Complementando las características que consideran que debe tener una mujer emprendedora exitosa, estas mujeres se sienten libres, capaces y seguras de sí mismas ya que han logrado desarrollar aptitudes y trabajos distintos de los que desarrollan el común de las personas, sienten una diferenciación dentro de su grupo cercano y tienen una actitud distinta frente a la vida, afrontan los diferentes escenarios con mucho más entusiasmo, lo que las lleva a sentirse realizadas como mujer, como persona y en algunos casos como mamá.

"...es algo tan distinto a lo que hace el común de mis colegas o de mis amigos que siento que de alguna forma estoy diferenciándome un poco de los demás y eso me hace sentir bien porque siento que sigo mi propio camino..." (E6, Universitario)

"...entonces esas cosas te dan mucho entusiasmo para vivir, mucha autoestima, mucha seguridad y todo lo demás, te paras diferente ante la vida porque eres un emprendedor y el emprendedor tiene que ser así, como jugado, como exitoso sino es como raro..." (E7,

Universitario)

"... se me abrió como otro mundo, yo tenía todo pero no sabía cómo aplicarlo, quería pero no sabía cómo porque habían partes de mí que estaban limitadas y darme cuenta que no era así, te das cuenta que si yo tenía algo era para mostrarlo para entregarlo, que se puede se puede..."
(E8, 2° - 3° Medio)

Junto con este sentimiento de libertad y autosuficiencia se encuentra el hecho de ser agentes de cambio, considerándose a sí mismas como parte del progreso de la mujer y *"parte del desarrollo"*.

Financiamiento

De los fondos concursables a los cuales tuvieron acceso las entrevistadas, no existe diferenciación relacionada con los niveles socioeconómicos a los cuales pertenecen. Tres de las cinco emprendedoras ganaron dos financiamientos sobre los 2 millones de pesos cada uno, los cuales fueron entregados por las instituciones SERCOTEC, CORFO, CONICYT y una de ellas a través de la organización "Mundo Mujer" la cual contaba con el apoyo de CORFO; estas mujeres tienen un nivel educacional de 2° - 3° medio y universitarios. Cabe destacar que una de ellas (universitaria) obtuvo el financiamiento a través del programa SSAF-I (Subsidio Semilla de Asignación Flexible para Emprendimientos Innovación Social) el cual entrega un monto de 10 millones de pesos. Otra de las emprendedoras que posee un nivel técnico obtuvo un Capital Semilla de San Antonio, el cual consistía en un aporte monetario de 1 millón de pesos. Finalmente aquella entrevistada que posee un nivel educacional de 3° medio consiguió un apoyo

económico a través de FOSIS, dicho aporte no superó los \$500.000 pesos.

En cuanto a las posibles dificultades que se pueden evidenciar en el proceso de postulación, aquellas que consideran que no existen obstáculos se debe a que recibieron algún tipo de asistencia durante la postulación o bien, consideran que existen ciertos impedimentos pero no asociados al nivel educacional de las emprendedoras, sino más bien, como se mencionaba en el apartado anterior, a las características de la persona, *“las ganas de salir adelante”* y la forma de afrontar los problemas.

“Las personas que estaban del FOSIS en el municipio nos asesoraron cómo hacer el asunto de postular al FOSIS...” (E10, 2° - 3° Medio)

“Yo siento que existen limitaciones, no sé si tanto a nivel universitario sino que la forma en que uno vive y como enfrente los problemas te va a decir si vas a ser buena para emprender...”
(E7, Universitario)

“...particularmente considero que las barreras están en las personas no más, que se sienten que tienen que tener mucha más preparación para postular, que no tienen confianza en lo que saben, para mi está más en ese aspecto...” (E6, Universitario)

Sin embargo, también existen testimonios de aquellas mujeres entrevistadas que si evidenciaron barreras a la hora de postular a financiamiento; en este sentido nos encontramos con emprendimientos sociales que se ven cuestionados en cuanto a la rentabilidad que se

obtendrá de él, por lo que se contrapone el hecho de que se fomenta el emprendimiento social pero a la vez las instituciones encargadas de entregar apoyo monetario lo que piden es “*vender un producto*”, teniendo que justificar los proyectos de otra manera y dejando un poco de lado la ayuda social que se pretende lograr.

"Cuando uno se enfoca en la innovación social la pregunta es cómo vas a hacer dinero y eso igual es como una ofensa porque uno quiere ayudar a la gente y piden vender un producto, entonces eso es una limitante...al final igual están preocupados de que sea un negocio rentable entonces siempre hemos tenido que justificar nuestro proyecto con otras las otras aplicaciones industriales, que son muchas..." (E7, Universitario)

También nos encontramos con emprendedoras que se encuentran en un “limbo” en cuanto a los financiamientos estatales, es decir, debido a los estudios técnicos que poseen, al puntaje en la ficha de protección social y al inicio de actividades en el SII no es posible optar a financiamientos de las instituciones FOSIS ya que sólo pueden postular personas que no hayan realizado inicio de actividades en primera categoría y, en el caso de SERCOTEC emprendedores que tengan un bajo puntaje en la ficha de protección social y pertenezca al 40% más vulnerable de la población. Sin embargo, ya que el emprendimiento tiene un ingreso anual menor a lo que piden los financiamientos de mayor envergadura destinados a personas que ya tienen un negocio propio, tampoco es posible realizar la postulación; esto lo podemos evidenciar en la siguiente cita:

"...algunos te cortan de acuerdo al puntaje de la ficha de protección social, otra barrera es

que yo ahora inicié categoría, estoy en primera categoría por ejemplo no puedo postular a un emprende porque ya tengo formalización de empresa pero tampoco puedo postular como empresa porque todavía no tengo como la cantidad de plata de ganancia (...) otra de las barreras, de repente te dicen no, no puedes ser universitaria, tienes que pertenecer como al extremo de pobreza..." (E9, Técnico).

Por lo tanto se observa que dependiendo de la etapa del negocio en la cual se encuentran las emprendedoras comienzan a evidenciar distintos tipos de dificultades, no relacionadas con el nivel educacional, no obstante es importante recalcar que se considera como una gran limitación el hecho *“no creer que pueden llegar a ser tan grandes como cualquier otro”*.

Capacitaciones

Las capacitaciones a las cuales asistieron las emprendedoras entrevistadas están destinadas a entregar herramientas que permitan la correcta gestión del negocio, para lo cual deben asistir a cursos de contabilidad, gestión de la microempresa, computación, entre otros. Estos programas son considerados buenos para alguien que está recién comenzando en el negocio y que no tiene conocimientos en las distintas áreas que abarcan, por otra parte, para aquellas mujeres con estudios técnicos y superiores y que han tenido asignaturas de gestión y contabilidad en sus respectivos centros educacionales los consideran *“básicos”*, más que nada para *“reforzar conocimiento”* y verificar que las gestiones realizadas hasta el momento se están llevando a cabo de manera correcta. Estos talleres son realizados por las instituciones SERCOTEC, FOSIS, CONICYT y Mundo Mujer.

"... si, son básicas porque nosotros como que ya lo vivimos, quizás para una persona que recién está empezando son necesarias porque no toda la gente está incubada y tiene el apoyo de su incubadora, a nosotros la incubadora cuando recién partimos existen estas capacitaciones financieras que igual son un poco más específicas, en cambio la del VIU es como "esto es un flujo de caja" (...) dentro de todo los ramos que tienen a nivel financiero [La universidad] son buenos..." (E7, Universitario)

"...uno siempre va aprendiendo un poco más pero igual hay algunos temas que claro, ya uno los había pasado, ya era más que nada fuiste a reforzar conocimiento..." (E9, Técnico)

"...nos sirvió bastante para sentir que estábamos haciendo algunas cosas bien y cuáles había que mejorar definitivamente, por ese lado nos sirvió para determinar algunas falencias que estábamos en vías de ir mejorando..." (E6, Universitario)

La emprendedora que obtuvo aporte económico a través del programa SSAF-I, en el año 2016, asegura no recordar que CORFO haya realizado capacitaciones de gestión de negocios y contabilidad. Esto es confirmado con una posterior visita a la corporación, en donde corroboran que no están entregando programas de formación una vez que las personas acceden al financiamiento, sino que otorgan talleres destinados a guiar a los emprendedores en la realización de las rendiciones de gastos a CORFO.

"...de CORFO en realidad específicamente como que haya venido CORFO a hacer capacitaciones no recuerdo (...) yo sé que en el VIU, en el VIU hemos recibimos unas

capacitaciones pero de CORFO no recuerdo...” (E7, Universitario)

Ninguna de las mujeres entrevistadas evidenció obstáculos a la hora de comprender los programas ya que las consideran adecuadas para su nivel educacional, sin embargo ellas mismas advirtieron que las personas mayores sí tenían más dificultades a la hora de entender estas capacitaciones, y por ende necesitaban más apoyo del profesor y de sus mismos compañeros para poder comprender las clases.

“... por lo menos yo no tuve problema, pero había gente mayor que yo, adultos mayores que no tenían ni idea de lo que estaban hablando (...) habían personas que habían llegado a octavo básico y habían cosas de contabilidad que no entendían, pero ahí entre todos nos apoyábamos...” (E10, 2° - 3° Medio)

Además, cabe destacar que cuatro de las entrevistadas declara haber asistido a capacitaciones por cuenta propia a través de distintas entidades, como lo son el Centro de Desarrollo de San Antonio, Acción Emprendedora, entre otros, lo cual deja en evidencia las características que mencionaban debe poseer una mujer emprendedora, el hecho de estar constantemente moviéndose y aprendiendo.

Desarrollo emocional

Un aspecto que se consideró en esta segunda parte del estudio es el apoyo emocional que se les entrega a las mujeres que obtienen financiamiento y capacitaciones por parte del Estado para desarrollar sus emprendimientos. En este contexto, nos enfocamos en la idea de asistir a la mujer

emprendedora en algo más que las herramientas entregadas para gestionar el negocio, es decir, en un estímulo emocional que permita ayudarlas a enfrentar los nuevos desafíos que están por vivir, que impacten en su autoestima y logren sentirse capaces de alcanzar los sueños que tienen, sacar a la mujer líder que se encuentra dentro de ellas y ser capaces de comunicar sin miedos. Ante esta idea, las mujeres participantes del estudio mencionaron estar totalmente de acuerdo con la iniciativa ya que existen distintas limitantes que pueden ser trabajadas; muchas mujeres consideran que al tener hijos *“se les corta un poco la vida”* y el hecho de no dedicar tanto tiempo a sus hijos muchas veces las lleva a cuestionarse como mamá, *“¿lo estoy haciendo bien? Quizás mi hijo me necesita”*. Adicionalmente, muchas mujeres pueden tener grandes capacidades, sin embargo su autoestima es bajo y son inseguras, por lo tanto necesitan de un ente externo que les permita ver con claridad de lo que son capaces.

“¿Consideras que sería bueno potenciar este aspecto con capacitaciones de motivación personal y liderazgo?”

Si, de todas maneras, sobre todo porque hay muchas mujeres que después que tienen su primer hijo como que se les corta un poco la vida a pesar de que un hijo nunca es malo, es como no voy a poder estudiar, ya es imposible trabajar, imposible hacer estas cosas y eso no es verdad (...) una de las cosas buenas que se están haciendo ahora es como crear estos observatorios de género que ayude tanto a hombres como mujeres a superar esas barreras que han sido quizás propias del entorno social...” (E7, Universitario)

“Si, yo lo dije en SERCOTEC, yo les acoté eso que es muy importante porque yo aunque me hubiera ganado el capital pero si no hubiera tenido esta otra herramienta no hubiese podido

hacer nada, es muy importante (...) yo les dije porque SERCOTEC no las tiene, por eso hay muchas personas que se ganan el capital y hasta ahí llegó el negocio porque no te trabajan la parte emotiva que es lo más importante..." (E8, 2° - 3° Medio)

"...de hecho también podrían desarrollar ciertos talleres de ese tipo, mucha gente con el autoestima bajo o no tienen sus propios convicciones y eso yo creo que te juega en contra porque por ejemplo si tú lo vas a defender ¿qué vas a defender si ni tú misma crees en el proyecto? ..." (E9, Técnico)

El aspecto emocional es de vital importancia en una persona que está comenzando una etapa tan desafiante como lo es el emprendimiento, por lo cual se debe trabajar y desarrollar esta cualidad en las capacitaciones entregadas por las instituciones privadas y del estado. El saber utilizar las emociones y canalizarlas en nuestro beneficio se traduce en el desarrollo de una competencia clave para lograr un adecuado desarrollo del proyecto empresarial (Monsalve Serrano, n.d.).

Conclusiones, recomendaciones y discusión

Si bien el nivel socioeconómico y educacional es importante a la hora de comenzar un negocio propio debido a que existe una segmentación de las entidades del gobierno que apoyan el emprendimiento, y a su vez repercute en temas significativos como lo son el entendimiento de las capacitaciones y la forma de acceder al financiamiento, las mujeres entrevistadas no lo perciben como una condicionante para poder salir adelante y lograr emprender. Esto se observa durante la primera fase del estudio, en donde sin realizar una pregunta específica al respecto,

salen a la luz otras cualidades importantes y necesarias para comenzar un emprendimiento que tienen relación con las características intrínsecas asociadas a la mujer emprendedora, es decir, lo que comúnmente conocemos como perfil emprendedor, lo cual se reafirma durante la segunda fase de la investigación, a la cual se adhieren preguntas específicas relacionadas con el perfil que debe de tener una mujer emprendedora. Esto se complementa con el estudio realizado por Ernst & Young, donde se concluye que los emprendedores muestran comportamientos y actitudes similares, así como también una mentalidad positiva que ve oportunidades donde otros ven problemas, tal como se describen así mismas las mujeres entrevistadas durante esta investigación.

Acceso al financiamiento

Observamos dificultades a la hora de acceder al financiamiento al observar los datos desde la variable de nivel educacional, en donde algunas de las mujeres entrevistadas, en su mayoría pertenecientes a un rango etario mayor y con un nivel de escolaridad máximo de liceo técnico, se encuentran con un impedimento a la hora de realizar la inscripción, en donde deben completar un plan de trabajo y posteriormente realizar una presentación de su idea de negocio. Algunas deben de contratar a una persona externa que tenga un nivel de escolaridad superior completa que les realice la primera parte de la inscripción ya que ellas no poseen los conocimientos necesarios para poder completar el plan de trabajo como es debido. No obstante, esto no les asegura conseguir el financiamiento y muchas veces pueden incurrir en un gasto sin ser necesariamente seleccionadas por las entidades correspondientes, por lo tanto que se observa que el acceso al financiamiento se obtiene a través del conocimiento y cuando no se tiene, se debe invertir en éste. Esta realidad se observa principalmente en las mujeres entrevistadas en la

primera fase que postularon a SERCOTEC y CORFO (cuando existía el PEL: Programa de Emprendimiento Local) hace más o menos 4 años atrás.

Actualmente se observa una mayor preocupación en este aspecto; FOSIS se encarga de guiar a la mujer emprendedora durante la inscripción y posteriormente se realiza una intervención en donde se le entregan herramientas de gestión de negocios como también de desarrollo personal. A su vez, SERCOTEC ha implantado un taller para enseñar a postular al financiamiento, en donde a los interesados se les cita a una clase para aprender a completar el plan de trabajo que deben presentar en la segunda etapa si es que son seleccionados, aun así, no se realiza un seguimiento en la postulación, no se entregan las herramientas necesarias para realizar la presentación de su negocio, lo cual genera una cierta ventaja para aquellas personas que tiene un mayor nivel de escolaridad; por lo tanto debiesen realizar mejoras en el proceso de postulación con el fin de minimizar esta desventaja y crear oportunidades igualitarias para todos. CORFO, por su parte, no realiza ningún tipo de ayuda al postular al financiamiento y tampoco realiza capacitaciones una vez que la persona es seleccionada, esto debido al nuevo enfoque de sus emprendimientos, en donde se debe de tener un alto potencial de crecimiento y de ingresos, por lo tanto está dirigido a personas que tienen un nivel de educación mayor y que no necesitan de estos cursos de formación para emprender.

Segmentación de las entidades gubernamentales

Al analizar las entidades a las cuales postulan las emprendedoras entrevistadas, se identifica una diferenciación relacionada con el nivel socioeconómico y escolar de la persona. En este sentido, podemos distinguir la existencia de una segmentación en los organismos del Estado, lo

cual genera una segregación socioeconómica en el emprendimiento.

Actualmente y como se señaló al inicio de este trabajo de investigación, existen 3 entidades gubernamentales que entregan apoyo económico: FOSIS, SERCOTEC y CORFO, y se encuentran altamente segmentadas, es decir, según el nivel educacional y socioeconómico de la mujer emprendedora, ésta acudirá a una determinada entidad, lo cual genera a su vez tres clases sociales de emprendimientos: 1) clase baja; 2) clase media y 3) clase alta; por lo tanto, al igual que en la sociedad chilena, existe una segregación.

Como se muestra en la Tabla 2 de la investigación, las mujeres pertenecientes al grupo D obtuvieron financiamientos de baja cuantía (no mayor a \$500.000) y todos entregados por FOSIS; aquellas que forman parte de los grupos C3 y C2, consiguieron apoyos de mediana envergadura concedidos por las instituciones SERCOTEC y CORFO (PEL); y las emprendedoras ABC1 fueron financiadas en su mayoría con montos económicos mayores, a través de CORFO y CONICYT. En consecuencia, existe una clara tendencia de la institución a la cual postulan las mujeres emprendedoras dependiendo de su nivel socioeconómico y educacional, imposibilitando la movilidad social que se espera al superar la pobreza y al disminuir las desigualdades, tal como lo plantea FOSIS.

De las mujeres entrevistadas para esta investigación se observó que no existe una movilidad dentro de las diferentes entidades de gobierno. Aquellas que pertenecen al grupo socioeconómico D tan sólo son apoyadas por FOSIS, existiendo tan sólo una movilidad vertical, es decir, vuelven a postular a FOSIS pero a un financiamiento un poco mayor (segunda etapa)

por lo tanto alcanzan el autoempleo y un financiamiento que les permite la subsistencia, no la movilidad social. Esta poca o nula movilidad se debe principalmente al hecho de que una persona que tiene un negocio en su barrio y que ha iniciado actividades ante el SII, es igual ante la ley que una empresa multinacional, por lo que no es posible apoyar directamente al emprendedor en su desarrollo productivo para que pueda mejorar su negocio ya que estaría interfiriendo en las leyes de mercado y el Estado se arriesga a demandas legales.

Rol de la Universidad

En el marco de este estudio como trabajo de fin de carrera para optar al título de Ingeniero Comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María, es pertinente señalar que don Federico Santa María era un hombre altruista, con una vida marcada por viajes que lo llenaron de ideales, valores y conciencia humanista, preocupado por el desarrollo cultural y educacional de país, dejando como legado la universidad que lleva su nombre. Por consiguiente, es de esperar que la universidad tenga un rol importante en la sociedad y ciudadanía de la región de Valparaíso. Claramente, como institución de tradición y como Departamento de Ingeniería Comercial de ésta, es importante contribuir e incentivar aún más, a través de proyectos sociales, el apoyo a la comunidad y así no perder el legado altruista de don Federico.

Durante los años 2015 - 2016 el Centro de Alumnos del Departamento de Ingeniería Comercial tuvo como iniciativa realizar capacitaciones en conjunto con la ONG Acción Emprendedora, en donde se instruía a emprendedores que fueran parte de la red de la ONG. Sin embargo, dado que fue una iniciativa impulsada por el alumnado y dependiente netamente de los proyectos que quiera llevar a cabo el centro de alumnos vigente, y no por El Departamento

en sí, se desconoce la continuidad que tendrá con los siguientes centros de alumnos elegidos en la carrera.

Por esta razón, se recomienda al departamento tomar esta iniciativa y mejorarla, elaborar un plan de apoyo en conjunto con los alumnos. Poder contar con la ayuda de profesores y trabajar directamente con las personas que lo necesiten, generar lazos fuera del aula y de las capacitaciones generales, y entregarles apoyo durante el proceso completo del inicio del emprendimiento. Para esto es necesario el compromiso del departamento, profesores y de los alumnos de Ingeniería Comercial; poder transmitir la importancia de ayudar en el desarrollo social e inculcar valores de apoyo a la comunidad. Nuestra universidad cuenta con profesionales en formación que podrían enseñar de forma continua en un programa elaborado para personas en situación de vulnerabilidad económica que quisieran capacitarse y emprender, tal como lo hacen otras universidades de la región. De esta forma, se estaría siendo parte del desarrollo y se lograría beneficiar a persona de la comuna, enseñando con ayuda de los alumnos y capacitándolos para que no exista una barrera lingüística en el aula.

Si bien como Universidad existe la incubadora de negocios 3IE, ésta se enfoca en emprendimientos científicos de alto impacto y busca emprendedores con potencial de revolucionar la industria con ideas tecnológicas, por lo tanto, no existen programas de emprendimiento social. Sin embargo, existen otras universidades de la región que buscan entregar una red de soporte para aquellas personas que se encuentran en vulnerabilidad social y han incorporado programas e incubadoras encargadas de facilitar el acceso a capacitaciones, reducir los niveles de desempleo y pobreza en la región.

Capacitaciones

De la primera etapa de la investigación se concluye que si bien las capacitaciones de índole administrativa son necesarias para que las mujeres puedan emprender, en especial para aquellas que no poseen estudios técnicos y/o universitarios, no están abarcando un tema fundamental de las personas que es al ámbito psicológico y emocional. Si bien FOSIS actualmente realiza una intervención a la mujer emprendedora y le entrega herramientas a través del programa de “desarrollo personal”, esto no se observa en las entidades SERCOTEC o CORFO.

Dado que CORFO actualmente no se enfoca en emprendimientos pequeños ni tampoco medianos, y además las personas que se financian a través de él suelen tener niveles educacionales más altos, han dejado de entregar capacitaciones de toda índole. En cambio, SERCOTEC sigue entregando cursos de gestión de negocios pero no abarca el desarrollo de inteligencia emocional de las mujeres emprendedoras, lo cual es importante ya que como resultado de la investigación el aspecto emocional destaca a la hora de llevar a cabo un emprendimiento y todas aseguran que es fundamental a la hora de comenzar a emprender. Por lo tanto, SERCOTEC debería tener un área, al igual que FOSIS, durante estas capacitaciones que abarque el manejo emocional de las personas, ya que no por no encontrarse en vulnerabilidad social no requiere potenciar su motivación personal e inteligencia emocional.

Algunos autores señalan que las competencias de carácter emocional son importantes cualidades del individuo, que le ayudan a desarrollar su fortaleza personal y a mejorar su eficacia individual para acometer tareas desafiantes, lo cual, en el caso del emprendedor, tales competencias le ayudarían a afrontar los desafíos que comporta la puesta en marcha y gestión de

un negocio. Por lo tanto existe una influencia directa y positiva de la inteligencia emocional sobre la actitud, intención y comportamiento emprendedor de las personas (Man y Lau, 2000 en García-Cabrera et al., 2015), razón por la cual las entidades de gobierno que promueven el emprendimiento debiesen de potenciar este aspecto de las mujeres emprendedoras.

Brecha escolar

Si bien la brecha escolar no se estudió en profundidad debido a que no formaban parte de las preguntas ni de los objetivos estipulados en la investigación, podemos decir que hipotéticamente existe una brecha en la escolaridad que se encuentra menos marcada en los rangos etarios menores, y mucho más pronunciada en personas de mayor edad. A esto nos referimos con el hecho de que aquella persona que tiene menor nivel educacional, es decir, con un nivel máximo de 4° medio llega a un punto de tope en el financiamiento, ya que existe la movilidad vertical y no social, según lo observado en las entrevistadas.

Adicionalmente, dado la existencia de esta brecha se observa que las mujeres de mayor edad y a la vez de bajos niveles educacionales poseen mayores dificultades al momento de entender las capacitaciones y también a la hora de valorizar la importancia de ésta en el desarrollo del emprendimiento. Estas diferencias se encuentran menos pronunciadas en mujeres jóvenes de similar escolaridad, donde no presentan dificultades en la comprensión de las capacitaciones y a su vez, reconocen desde un principio la importancia que éstas tienen dentro del desarrollo de su carrera emprendedora. Por lo cual se considera necesario que al momento de licitar los cursos formativos se establezca como requisito la capacidad de enseñar a personas mayores con bajos

niveles educativos, ya que FOSIS se enfoca principalmente en personas socialmente vulnerables y SERCOTEC apoya a mujeres de diferentes niveles educativos.

Limitaciones del estudio

Dado que la investigación es de carácter cualitativa, realizada a través de entrevistas semiestructuradas la cual permite la espontaneidad y profundización de respuestas, no se pueden generalizar los resultados, ya que para ello sería necesario realizar un estudio cuantitativo a una muestra mucho mayor de la realizada.

Debido a que fue imposible poder contactarse con mujeres emprendedoras pertenecientes al nivel socioeconómico E, éstas no forman parte de la investigación y los resultados carecen de las vivencias y opiniones de aquellas mujeres. Por lo tanto no se pudo abarcar a cabalidad las respuestas relacionadas con los niveles socioeconómicos y cómo influye en el acceso al financiamiento y en las capacitaciones.

De la muestra total de mujeres, que son diez, tan sólo se entrevistó a dos mujeres que pertenecen al estrato ABC1 por lo cual no se pudo profundizar en sus vivencias, dificultades y preferencias a la hora de postular a financiamientos.

Referencias

- Abarca, A., Pizarro, O., & Mandakovic, V. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor, Mujer Aniversario 10 años*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2016/11/GEM-Mujer-Aniversario-10-años-Final-1.pdf>
- Abela, J. A. (2011). *Las técnicas de Análisis de Contenido : Una revisión actualizada*. Granada, España.
- Acción Emprendedora. (n.d.-a). ¿Quiénes Somos? Retrieved from <http://www.accionemprendedora.org/quienes-somos/>
- Acción Emprendedora. (n.d.-b). Consultorías. Retrieved from <http://www.accionemprendedora.org/consultorias/>
- Acción Emprendedora. (n.d.-c). Incubadora AE. Retrieved from <http://incubadorae.cl/>
- Acción Emprendedora. (n.d.-d). Programa de Mentoría. Retrieved from <http://www.accionemprendedora.org/wp-content/uploads/2016/09/diptico-mentoría.pdf>
- Agep-V. (n.d.). Misión & Visión. Retrieved from http://www.agepv.cl/mision_vision.php#
- Amorós, J. E., & Abarca, A. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor Reporte Nacional de Chile 2014. GEM*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://negocios.udd.cl/files/2015/05/REPORTE-GEM-NACIONAL-2014.pdf>
- Bucardo, M. A. A., Luisa, M., García, S., & Camarena, E. (2015). Hacia una comprensión de los conceptos de emprendedores y empresarios. *Suma de Negocios*, 6(13), 98–107. <http://doi.org/10.1016/j.sumneg.2015.08.009>
- Cantillon, R. (1755). *Essai sur la nature du commerce en général*. Paris, Francia.
- CEPAL. (2011). Las mujeres cuidan y proveen. *Boletín Del Observatorio de Igualdad de Género de América Y El Caribe*. Retrieved from <http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/mujer/noticias/paginas/6/43266/P43266.xml&xsl=/mujer/tpl/p18fst.xsl&base=/mujer/tpl/blanco.xslt>
- Comunidad Organizaciones Solidarias. (n.d.). ONG Acción Emprendedora. Retrieved from <http://comunidad-org.cl/project/ong-accion-emprendedora/>
- CORFO. (n.d.). CORFO. Retrieved from <http://www.corfo.cl/sobre-corfo>
- CORFO. (2014). *Emprendimiento en Chile: Hacia un Modelo de Segmentación* (Unidad de). <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- CORFO. (2016a). *Balance De Gestión Integral Año 2015 Ministerio de Economía, Fomento y Turismo*. Chile. Retrieved from http://www.investchile.gob.cl/wp-content/uploads/2016/04/BGI_2015_APIE_VF.pdf

- CORFO. (2016b). Bases concurso capital semilla. Chile. Retrieved from <http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/concurso-capital-semilla>
- CORFO. (2016c). Bases Voucher de Innovación para Empresas de Mujeres. Chile. Retrieved from <http://www.corfo.cl/programas-y-concursos/programas/voucher-de-innovacion-para-empresas-de-mujeres-2017>
- Ernst & Young. (2011). *¿Se nace o se hace? Decodificar el ADN del emprendedor*. EY. Retrieved from [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Nace-o-se-hace-Decodificar-el-ADN-del-emprendedor/\\$FILE/EY-Nace-o-se-hace-decodificar-el-ADN-del-emprendedor.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Nace-o-se-hace-Decodificar-el-ADN-del-emprendedor/$FILE/EY-Nace-o-se-hace-decodificar-el-ADN-del-emprendedor.pdf)
- Fernández, C., Cea, J., Doll, C., Santander, P., & Yáñez, D. (2014). Factores Condicionantes del Emprendimiento Femenino en Chile. In *ENEFA Proceedings* (Vol. 7, pp. 483–503). Valparaíso, Chile.
- Fernández, C., Santander, P., Yáñez, D., & Camino, T. (2016). *Mujer y actividad emprendedora Región de Valparaíso 2015-2016*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://www.industrias.usm.cl/wp-content/uploads/2016/12/GEM-Mujer-y-Actividad-Emprendedora-de-la-Región-de-Valparaíso-2015-2016.pdf>
- Fernández, C., Santander, P., Yáñez, D., Cea, J., & Camino, T. (2015). *Mujer y actividad Emprendedora Región de Valparaíso 2014-2015*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://www.industrias.usm.cl/wp-content/uploads/2015/07/GEM-Mujer-y-Actividad-Emprendedora-de-la-Región-de-Valparaíso-2014-2015.pdf>
- FOSIS. (n.d.-a). Quiénes Somos FOSIS. Retrieved from <http://www.fosis.cl/index.php/quienes-somos>
- FOSIS. (n.d.-b). Yo emprendo. Retrieved from <http://www.fosis.cl/index.php/expansion-de-capacidades/yo-emprendo>
- FOSIS. (n.d.-c). Yo Emprendo Semilla. Retrieved from <http://www.fosis.cl/index.php/expansion-de-capacidades/yo-emprendo-semilla>
- García-Cabrera, A. M., Déniz-Déniz, M. de la C., & Cuéllar-Molina, D. G. (2015). Inteligencia emocional y emprendimiento: posibles líneas de trabajo. *Cuadernos de Administración*, 28(51), 65–101. <http://doi.org/10.11144/Javeriana.cao28-51.ieep>.
- Gobierno de Chile. (n.d.). Comienza el nuevo Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género. Retrieved from <http://www.gob.cl/comienza-nuevo-ministerio-la-mujer-la-equidad-genero/>
- Gobierno de Chile. (2014). Agenda de Productividad Innovación y Crecimiento. Chile. Retrieved from <http://www.agendaproductividad.cl/wp-content/uploads/sites/22/2014/10/Agenda-de-Productividad-Innovacion-y-Crecimiento.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. del P. (2010). *Metodología de la investigación* (McGrawHill). México D.F. <http://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2>
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2015). *Mujeres en Chile y mercado del trabajo*:

- Participación laboral femenina y brechas salariales*. Santiago, Chile. Retrieved from http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/estadisticas_sociales_culturales/genero/pdf/participacion_laboral_femenina_2015.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016a). *Enfoque Estadístico de Empleo y Género Región de Valparaíso*. Viña del Mar, Chile. Retrieved from [http://www.inevalparaiso.cl/archivos/files/pdf/Empleo/2016/genero/ENFOQUE V REGION.pdf](http://www.inevalparaiso.cl/archivos/files/pdf/Empleo/2016/genero/ENFOQUE_V REGION.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016b). *Enfoque Estadístico Género y Empleo*. Santiago, Chile. Retrieved from http://www.ine.cl/canales/chile_estadistico/estadisticas_sociales_culturales/genero/pdf/enfoque_genero_2016.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016c). *Género e Ingresos, Documento de Análisis*. Santiago, Chile. Retrieved from http://www.ine.cl/genero/files/estadisticas/pdf/documentos/genero_e_ingresos.pdf
- León, C. (2015, August 23). Habilidades blandas para el emprendimiento. *Diario La Tercera*, p. 24.
- Mandakovic, V., Abarca, A., & Amorós, J. E. (2015). *Global Entrepreneurship Monitor: Reporte Nacional de Chile 2015*. Santiago, Chile. Retrieved from http://negocios.udd.cl/gemchile/files/2016/09/Libro-Gem-Udd-2_WEB-1.pdf
- Ministerio de Desarrollo Social. (2016). *CASEN 2015: Situación de la Pobreza en Chile*. Chile. Retrieved from http://observatorio.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/casen-multidimensional/casen/docs/CASEN_2015_Situacion_Pobreza.pdf
- Ministerio De Desarrollo Social, & FOSIS. (2016). *Balance De Gestión Integral Año 2015*. Santiago, Chile. Retrieved from http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/bgi/BGI_SSS_2015_DIPRES.pdf
- Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (2014). *Motivación Emprendedora, Tercera Encuesta de Microemprendimiento 2013*. Retrieved from <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/Boletin-Motivacion-Emprendedora-EME-3.pdf>
- Ministerio de Economía Fomento y Turismo. (2016). *Informe de resultados : Emprendimiento y género, Cuarta Encuesta de Microemprendimiento*. Chile. Retrieved from <http://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2016/03/Informe-de-resultados-Emprendimiento-y-genero.pdf>
- Ministerio de Economía Fomento y Turismo, & Sercotec. (2016). *Balance De Gestión Integral Año 2015 Ministerio de Economía, Fomento y Turismo*. Santiago, Chile. Retrieved from <https://www.sernatur.cl/wp-content/uploads/2015/08/BGI-2015-Sernatur.pdf>
- Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género. (n.d.). Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género. Retrieved from <http://www.minmujeryeg.gob.cl/institucion/>
- Monsalve Serrano, J. E. (n.d.). *Jóvenes, talento y perfil emprendedor*. Madrid, España. Retrieved

- from http://www.injuve.es/sites/default/files/2014/12/publicaciones/Guia Jovenes, talento y perfil emprendedor_0.pdf
- Mundo Mujer. (n.d.). Mundo Mujer. Retrieved from <http://mundomujer.cl/quienes-somos/>
- Mustakis, A. (2016). Es tiempo de emprendedoras. *Diario Pyme*. Retrieved from http://www.diariopyme.com/columna-de-alejandra-mustakis-es-tiempo-de-emprendedoras/prontus_diariopyme/2016-11-17/122625.html
- ONG Emprendedoras de Chile. (n.d.). ONG Emprendedoras de Chile. Retrieved from <https://www.emprendedorasdechile.org/ong/organizacion>
- Ovalle, P., Manson, C., Horz, R., & Guzmán-Sanza, R. (2012). *Female Entrepreneurship: Empirical Evidence From Chile*. Santiago, Chile. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2120795>
- Ovando, S. (2016). Emprendimiento Femenino ¿Éxito v/s tensión emocional. *Propymechile*. Retrieved from <http://www.propymechile.com/columnas/12946-pymes-columnas-opinion-pyme-soledad-ovando.html>
- Piñuel, J. (2002). *Epistemología , metodología y técnicas del análisis de contenido*. Madrid, España. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/267797356_Epistemologia_metodologia_y_tecnicas_del_analisis_de_contenido
- Romero, M. C. (2016, November). ¿Cómo será el nuevo Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género y en qué se diferencia del Sernam? *Emol*. Retrieved from <http://www.emol.com/noticias/Nacional/2016/06/03/805987/Como-sera-el-nuevo-Ministerio-de-la-Mujer-y-la-Equidad-de-Genero-y-en-que-se-diferencia-del-Sernam.html>
- Saez, J. (2016, June). El camino del Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género. *T13*, p. 1. Retrieved from <http://www.t13.cl/noticia/politica/el-camino-institucional-derivo-creacion-del-ministerio-mujer-y-equidad-genero>
- SERCOTEC. (n.d.-a). Portal de Capacitación SERCOTEC. Retrieved from <http://capacitacion.sercotec.cl/portal/>
- SERCOTEC. (n.d.-b). Quiénes somos SERCOTEC. Retrieved from <http://www.sercotec.cl/Quiénessomos.aspx>
- SERCOTEC. (2013). Manual Para Empezar en Chile. Chile. <http://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- SERCOTEC. (2015, April 6). Antecedentes Sobre Postulaciones Al Programa Capital Semilla. <http://www.vinadelmarchile.cl/articulo/municipio/1/2904/antecedentes-Sobre-Postulaciones-Al-Programa-Capital-Semilla-Informaron-Alcaldesa-Virginia-Reginato-Y-Sercotec.html>. Retrieved from <http://www.vinadelmarchile.cl/articulo/municipio/1/2904/antecedentes-sobre-postulaciones-al-programa-capital-semilla-informaron-alcaldesa-virginia-reginato-y-sercotec.html>

- SERCOTEC. (2016a). Bases de Convocatoria Capital Abeja Emprende. Valparaíso, Chile.
- SERCOTEC. (2016b). Bases de Convocatoria Capital Semilla Emprende. Valparaíso, Chile.
- SERCOTEC. (2017a). BASES DE CONVOCATORIA CAPITAL ABEJA EMPRENDE REGIÓN DE VALPARAÍSO 2017. Valparaíso, Chile. Retrieved from <https://4w.sercotec.cl/DesktopModules/RecursoAdjunto/VisualizarRecurso.aspx?rid=10337>
- SERCOTEC. (2017b). BASES DE CONVOCATORIA CAPITAL SEMILLA EMPRENDE REGIÓN DE VALPARAÍSO 2017. Valparaíso, Chile. Retrieved from <https://4w.sercotec.cl/DesktopModules/RecursoAdjunto/VisualizarRecurso.aspx?rid=10335>
- SERCOTEC. (2017c). Bases de Convocatoria CRECE Fondo de Desarrollo de Negocios “CRECE Comercio.” Valparaíso, Chile. Retrieved from <https://4w.sercotec.cl/DesktopModules/RecursoAdjunto/VisualizarRecurso.aspx?rid=10372>
- SERCOTEC. (2017d). Bases de Convocatoria CRECE Fondo de Desarrollo de Negocios “CRECE Multisectorial.” Valparaíso, Chile. Retrieved from <https://4w.sercotec.cl/DesktopModules/RecursoAdjunto/VisualizarRecurso.aspx?rid=10363>
- SERNAM. (n.d.-a). Chile tiene nuevo Ministerio de la Mujer y de la Equidad de Género. Retrieved from <http://portal.sernam.cl/>
- SERNAM. (n.d.-b). Programa Mujer, Asociatividad y Emprendimiento. Retrieved from <https://portal.sernam.cl/?m=programa&i=6>
- SERNAM. (2014). *Estructura de Restricciones a la Participación Laboral y a la Autonomía Económica de las Mujeres: Estudio orientado a Mejorar las Políticas de Equidad de Género*. Santiago, Chile. Retrieved from https://estudios.sernam.cl/documentos/estructura_de_restricciones_a_la_participacion.pdf
- SERNAM. (2015). *Condicionantes de la Autonomía Económica de las Mujeres: Estudio Orientado a la Focalización Regional de los Programas del Área Mujer y Trabajo de Sernam*. Santiago, Chile. Retrieved from <http://portal.sernam.cl/?m=programa&i=51>

Anexos

Anexo A: Entrevista realizada a las emprendedoras participantes del estudio, primera parte

Pregunta	Objetivo al cual está dirigida
P1 De qué trata su emprendimiento y qué la motivó a realizar dicho emprendimiento	Objetivo 1
P2 ¿A qué tipo de financiamiento ha postulado y cuál ha obtenido?	Objetivo 1
P3 ¿Cómo fue el proceso de postulación al financiamiento?	Objetivo 3
P4 ¿Cuáles aspectos del proceso de postulación considera que fueron una barrera a la hora de adquirir el financiamiento?	Objetivo 3
P5 ¿Cuáles fueron los cursos formadores a los cuales tuvo acceso?	Objetivo 1
P6 ¿Cuál es su nivel educacional?	Objetivo 2
P7 ¿Considera que los cursos a los cuales asistió fueron adecuados para su formación académica? ¿Por qué?	Objetivo 3
P8 ¿Los cursos a los cuales asistió tuvieron un real impacto en su emprendimiento?	Objetivo 2
P10 ¿Cuál es el ingreso familiar?	Objetivo 2
P11 ¿Cree que su emprendimiento ha logrado satisfacer la necesidad por la cual inició?	Objetivo 3

Anexo B: Entrevista realizada a las emprendedoras participantes del estudio, segunda parte

Pregunta		Objetivo al cual está dirigida
P1	De qué trata su emprendimiento y qué la motivó a realizar dicho emprendimiento	Objetivo 1
P2	¿A qué tipo de financiamiento ha postulado y cuál ha obtenido?	Objetivo 1
P3	¿Cómo fue el proceso de postulación al financiamiento?	Objetivo 3
P4	¿Cuáles aspectos del proceso de postulación considera que fueron una barrera a la hora de adquirir el financiamiento?	Objetivo 3
P5	¿Cuáles fueron los cursos formadores a los cuales tuvo acceso?	Objetivo 1
P6	¿Cuál es su nivel educacional?	Objetivo 2
P7	¿Considera que los cursos a los cuales asistió fueron adecuados para su formación académica? ¿Por qué?	Objetivo 3
P8	¿Los cursos a los cuales asistió tuvieron un real impacto en su emprendimiento?	Objetivo 2
P10	¿Cuál es el ingreso familiar?	Objetivo 2
P11	¿Cree que su emprendimiento ha logrado satisfacer la necesidad por la cual inició?	Objetivo 3
P12	¿Considera que existen características asociadas al carácter que permiten una mayor continuidad en el emprendimiento? ¿Cuáles?	Objetivo 4
P13	¿Considera que este emprendimiento ha logrado además que usted se sienta realizada como mujer, como madre, etc.?	Objetivo 4
P14	¿Consideras que sería bueno potenciar este aspecto con capacitaciones de motivación personal y liderazgo?	Objetivo 4

Anexo C: Entrevista realizada a Felipe Chandía, Encargado Regional del programa Yo Emprendo de FOSIS Valparaíso.

Preguntas	
P1	¿Cómo es el proceso de postulación? ¿Las ayudan en la inscripción del plan de trabajo?
P2	¿Qué tipos de capacitaciones entregan?
P3	¿Supervisan el contenido y el lenguaje utilizado en las capacitaciones?
P4	¿Desarrollan el aspecto emocional durante estas capacitaciones o trabajan con trabajadores sociales?
P5	¿Pretenden que exista la movilidad social con el apoyo que entregan?