

2018

INFLUENCIA DE LAS ASOCIACIONES GREMIALES EN LAS EMPREENDEDORAS DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO

TAPIA GARAY, JAVIERA ANDREA

<https://hdl.handle.net/11673/46762>

Repositorio Digital USM, UNIVERSIDAD TECNICA FEDERICO SANTA MARIA



UNIVERSIDAD TÉCNICA FEDERICO SANTA MARÍA

DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA COMERCIAL

**INFLUENCIA DE LAS ASOCIACIONES GREMIALES EN LAS
EMPRENDEDORAS DE LA REGIÓN DE VALPARAÍSO**

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL

AUTORA

JAVIERA ANDREA TAPIA GARAY

PROFESORA GUÍA

PAULINA SANTANDER ASTORGA

PROFESOR CORREFERENTE

FERNANDO ROWLAND

VALPARAÍSO, 27 DE DICIEMBRE, 2018

Agradecimientos

Quiero agradecer en primer lugar a los principales responsables de todos mis éxitos: mis padres. Sin su amor y apoyo incondicional no estaría escribiendo estas líneas, ni cumpliendo uno de mis mayores sueños el día de hoy. Gracias por convertirme en la persona que soy ahora, y por confiar incondicionalmente en mí, por ser los papás más apañadores de la vida. Los amo por siempre, al igual que mis hermanos.

Gracias a toda mi familia, por ser una familia tan especial, unida y bonita.

Gracias a cada amigo y amiga que hice en esta etapa de mi vida, son una de las cosas más bonitas que la universidad me entregó. Sin ustedes todo hubiera sido mucho más difícil, siempre los llevaré en mi corazón.

Gracias a mi profesora Paulina Santander, por guiarme, ayudarme y tranquilizarme cuando lo necesité.

Gracias a mi compañero fiel en las noches de trabajo, mi Michu. También a mi Toffee y Candy.

Y finalmente, pero no menos importante, gracias a mi Cristian. Por ser parte de todo mi proceso, como pilar fundamental y ayuda en todo momento en que lo necesité. Y, sobre todo, por no dejarme flaquear cuando más lo deseé.

RESUMEN EJECUTIVO

Cada día son más las chilenas que se deciden por el emprendimiento como fuente de ingresos para ellas y sus familias. Sin embargo, emprender no es una actividad fácil, por el contrario, emprendedoras y emprendedores se encuentran a diario frente a muchas dificultades. Es así, como las asociaciones gremiales tienen por objetivo mitigar estas dificultades y apoyarlos. Para esto, agrupan y coordinan a sus miembros, permitiéndoles operar de manera satisfactoria y promoviendo la efectividad de las cadenas productivas. Cabe destacar que Valparaíso se encuentra dentro de las ciudades con mayor participación gremial del país.

La presente investigación tiene por objetivo conocer los elementos claves que aportan las asociaciones gremiales en las emprendedoras de Valparaíso. Esto con el fin de servir de utilidad para la elaboración de propuestas y acciones que fortalezcan el quehacer del ecosistema emprendedor.

Para llevar a cabo estos objetivos se diseñó una investigación cualitativa de tres etapas. Para la primera etapa se asistió como observadora al “Encuentro Internacional de mujeres de América”. Para la segunda etapa se realizaron entrevistas a tres mujeres líderes de distintas asociaciones gremiales presentes en Valparaíso. Y para la tercera etapa se realizaron entrevistas a seis mujeres emprendedoras pertenecientes actualmente a alguna asociación gremial en Valparaíso.

Los principales hallazgos apuntan a que la experiencia de las emprendedoras en una asociación gremial es positiva, el total de las encuestadas aseguraron encontrarse conformes en el gremio. Además, se pudo observar que el asociarse ayuda a sobrellevar ciertos problemas como lo son el poco apoyo emocional hacia la emprendedora, y a mitigar otros como lo son las pocas redes de contacto, poca visibilidad del negocio, entre otros. Por otro

lado, se detectaron ciertas dificultades relacionadas con la pertenencia en los gremios, como lo son dificultades en las relaciones interpersonales, la poca motivación por parte de algunas, entre otros.

Se recomienda a los gremios seguir trabajando en pro de los beneficios manifestados por las entrevistadas, para seguir siendo un apoyo y una red de contención hacia ellas y su negocio. Por otro lado, se les recomienda también trabajar en las dificultades detectadas. Para esto, se propone a los gremios informar muy bien acerca de sus objetivos y metas, y elevar sus barreras de entrada, de modo de asegurarse de que quienes entren vayan a significar realmente un aporte para el gremio y sus integrantes. A las autoridades se les recomienda trabajar en políticas públicas y medidas que incentiven la asociatividad, de modo de incentivar el emprendimiento y potenciar los negocios. Finalmente, a las emprendedoras se les recomienda obtener mayor información a la hora de decidir asociarse, analizar bien si sus objetivos y metas personales concuerdan con las del gremio.

Palabras clave: Asociaciones gremiales, mujeres emprendedoras, Valparaíso, emprendimiento

ÍNDICE

1.	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	7
2.	OBJETIVOS	9
2.1.	Objetivo General.....	9
2.2.	Objetivos Específicos	9
3.	MARCO TEÓRICO.....	10
3.1.	El emprendimiento en Chile	10
3.2.	Microemprendimiento en Chile.....	12
3.3.	Economía social y solidaria	14
3.4.	Asociaciones gremiales	15
3.4.1.	Origen	16
3.4.2.	Aspectos legales y conformación	17
3.4.3.	Objetivos.....	19
3.4.4.	Fuentes de financiamiento	21
3.4.5.	Financiamiento público	22
3.4.6.	Situación actual.....	25
3.4.7.	AGEP-V	27
3.4.8.	Tejiendo Redes.....	28
3.4.9.	ASECH	28
3.5.	Federación MIPYME	29
3.6.	Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género	31
3.6.1.	Mujeres, Asociatividad y Emprendimiento MAE	31
4.	METODOLOGÍA.....	34
4.1.	Primera etapa	34
4.2.	Segunda etapa.....	35
4.3.	Tercera etapa	37
5.	RESULTADOS	38
5.1.	Primera etapa	38
5.2.	Segunda etapa	39

5.2.1.	Motivación para liderar una asociación gremial	40
5.2.2.	Las dificultades de liderar un gremio	40
5.2.3.	Financiamiento del gremio	42
5.2.4.	La asociación y su importancia	43
5.2.5.	El liderazgo de una asociación gremial	44
5.2.6.	El gremio como ayuda a sus socias.....	45
5.3.	Tercera etapa.....	47
5.3.1.	Motivación para emprender	48
5.3.2.	Dificultades para emprender	49
5.3.3.	Factores clave para el éxito del emprendimiento	54
5.3.4.	Motivación para pertenecer a un gremio	55
5.3.5.	La experiencia de asociarse	57
5.3.6.	Las dificultades de pertenecer a un gremio	65
5.3.7.	Recomendaciones para asociarse	67
5.3.8.	Desafíos de los gremios a futuro	70
6.	CONCLUSIONES	72
7.	LIMITACIONES DEL ESTUDIO	77
8.	ANEXOS	78
8.1.	Preguntas entrevista segunda etapa	78
8.2.	Preguntas entrevista tercera etapa	79
9.	REFERENCIAS	81

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El emprendimiento es una actividad que toma cada vez más fuerza en Chile, pasando de ser visto como una actividad pasajera o especulativa a un motor de desarrollo que busca mantenerse en el tiempo. Es durante las últimas décadas que este crecimiento ha tenido sus mayores alzas, aumentando significativamente el porcentaje de chilenos que inician sus actividades como independientes. Según datos recogidos por la Tercera Encuesta sobre Microemprendimiento (EME) 2013 elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en conjunto con el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, este porcentaje creció desde un 12,2% en la década de los 80, hasta un 33,8% en el año 2000. En la actualidad, según la información arrojada por la Quinta Encuesta sobre Microemprendimiento realizada en el año 2017, del universo total de chilenos existen 1.992.578 personas microemprendedoras.

Por su parte, la población emprendedora en Chile presenta una brecha considerable dependiendo del sexo de sus habitantes. Según el INE y la información recabada por la Quinta Encuesta sobre Microemprendimiento 2017, de un universo de 1.992.578 personas emprendedoras 60,8% corresponden a hombres y 39,2% a mujeres. Debido a esta amplia brecha y buscando promover la participación de las mujeres en el ámbito del emprendimiento, es que han surgido una serie de instituciones no gubernamentales, tales como ONG, sindicatos, gremios, entre otros. Estas instituciones buscan dar apoyo a las mujeres, permitiendo unir voces y generando encuentros que fomenten la colaboración y el espíritu emprendedor entre ellas.

Se define a las asociaciones gremiales como organizaciones que reúnen personas naturales, jurídicas, o ambas, con el objeto de promover la racionalización, desarrollo y protección de las actividades que les son comunes. Como su nombre lo indica, se trata de una agrupación de carácter sectorial, cuyo fin es la protección y desarrollo de una determinada actividad económica. Este tipo de asociaciones promueven el desarrollo, protección y establecimiento de normas de los procesos de las actividades profesionales o de oficio que realizan sus integrantes. En la región existen diversas asociaciones gremiales de mujeres dedicadas al emprendimiento, como AGEV-V, REMEVAL, Tejiendo Redes, AGEM, entre otras.

Isabel Brito, impulsora de la asociación gremial Tejiendo Redes declara: “al estar asociada todo fluye. Se conoce todo y a todos quienes intervienen en el mundo del comercio, emprendimiento y las personas que están ocupando un cargo en los organismos estatales. Se puede acceder a fondos y cursos que van en ayuda directa al emprendedor. El asociarse es claramente una ayuda infinita para el asociado”. Es así como surgen ciertas interrogantes acerca de la pertenencia de las mujeres emprendedoras a un gremio, en cuanto a su experiencia y la influencia de esta a su desempeño, tales como: ¿Qué significa para una emprendedora el pertenecer a una asociación gremial? ¿Influye esta pertenencia de alguna manera en el ecosistema emprendedor? ¿Es acaso beneficioso para ellas el pertenecer a una de estas instituciones, o podría significar algún perjuicio? ¿Cuáles son las dificultades a las que se enfrentan las emprendedoras al momento de decidir pertenecer a un gremio? ¿Existe una relación entre el éxito de un emprendimiento y la pertenencia a un gremio?

2. OBJETIVOS

2.1. Objetivo General

Conocer los elementos claves que aportan las asociaciones gremiales en las emprendedoras de Valparaíso a través de un estudio cualitativo que sirva para la elaboración de acciones que fortalezcan el quehacer del ecosistema emprendedor

2.2. Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico de los gremios de mujeres emprendedoras en la quinta región, para así conocer la situación actual del ecosistema emprendedor.
- Analizar las barreras que enfrentan las emprendedoras en la quinta región a modo de estudiar posibles soluciones mediante las asociaciones gremiales.
- Analizar las barreras a las que se ven enfrentados los gremios, con el fin de conocer las dificultades que podrían enfrentar las emprendedoras asociadas.
- Determinar los factores que influyen en el éxito de las mujeres emprendedoras en la quinta región, a modo de conocer la relación de estos con la pertenencia a una asociación gremial.

3. MARCO TEÓRICO

3.1. El emprendimiento en Chile

El emprendimiento es una actividad escogida cada vez por más chilenos como fuente principal de ingresos. La edición 2017 del GEM Chile dejó este fenómeno en evidencia mediante su indicador TEA (Total de Actividad Emprendedora en Etapas Iniciales), el cual se ubicó en un 23,8%. Lo anterior quiere decir que aproximadamente 1 de cada 4 chilenos entre 18 y 64 años de edad declara estar participando en un emprendimiento en sus etapas iniciales (un emprendimiento de menos de 42 meses de vida), situando a Chile en el quinto lugar a nivel mundial. Si a esto se le suma que un 9,9% de la población adulta declara ser un empresario establecido, se puede observar aproximadamente un tercio de la población chilena está involucrada en alguna actividad emprendedora.

Un factor importante que incide en el incremento de la actividad emprendedora del país es la motivación que lleva a las personas a emprender. Según el índice motivacional presentado por la edición 2017 del GEM Chile, existen 2,3 veces más emprendedores motivados por mejorar sus condiciones que los que han iniciado el negocio por necesidad. En economías basadas en la innovación se tienden a obtener índices motivacionales con valores cercanos a 4, por lo que es un factor en el que se debe seguir trabajando como país para mejorar el ecosistema emprendedor. Sin embargo, al realizar la comparativa de estos índices motivacionales a nivel de países latinoamericanos, Chile posee índices levemente

superiores. Hernán Cheyre, presidente de la Global Entrepreneurship Research Association señaló: "La buena posición que tiene Chile está asociada al esfuerzo que se ha realizado por crear y generar una cultura de emprendimiento e innovación, que ha permeado la actitud de los chilenos".

Otro factor relevante a la hora de analizar el emprendimiento en el país es el que se refiere al nivel de ingreso de los emprendedores en etapas iniciales. Actualmente, según datos entregados por la edición 2017 del GEM Chile, el 79,6% de los emprendedores en etapas iniciales percibe más de \$400.000 de ingresos al mes. Esta situación dista mucho de la percibida en el año 2008, donde un 45,3% de los emprendedores no lograba sobrepasar este nivel de ingresos familiares. Asimismo, en los últimos diez años aumentó significativamente la cantidad de emprendedores que declara estar generando ingresos en el tramo más alto (sobre \$1.200.000), congregando en la actualidad al 33,3% de los emprendedores en etapas iniciales.

Con respecto a la diferencia en el emprendimiento por género, sigue existiendo una brecha significativa, donde el número de hombres emprendedores resulta estar por encima del número de mujeres. Esta brecha se encuentra presente tanto en etapas iniciales del emprendimiento como en el caso de negocios ya establecidos, sin embargo, en el último caso la brecha se vuelve mayor. Así lo indica la edición 2017 del GEM Chile, la cual arrojó que el ratio entre mujeres y hombres emprendedores en etapas iniciales es de 0.7, mientras que en el caso de negocios ya establecidos el ratio disminuyó a 0,56.

3.2. Microemprendimiento en Chile

Se denomina por microemprendimiento a los trabajadores por cuenta propia o empleadores dueños de una microempresa con hasta diez trabajadores (incluyendo al mismo dueño). Existen alrededor de 1.992.578 personas microemprendedoras en Chile actualmente según lo arrojado por la EME 2017. De estos, el 17,0% corresponde a empleadores, es decir, trabajadores independientes que contratan al menos un empleado asalariado de forma permanente, y el 83,0% restante corresponden a trabajadores por cuenta propia.

En cuanto a la diferencia por género, del total de microemprendedores del país el 60,8% corresponden a hombres, mientras que el 39,2% corresponde a mujeres. De ese porcentaje de hombres microemprendedores, la mayor parte trabaja principalmente en comercio (24,9%), seguido por construcción (18,4%). Por su parte, del porcentaje de mujeres microemprendedoras, la mayoría trabaja principalmente en comercio (34,9%), seguido por servicios (33,6%). Además, la EME 2017 indicó que la principal motivación para emprender tanto para hombres como para mujeres es la necesidad, siendo de un 52,5% y 66,2% respectivamente.

Si se analizan las ganancias generadas por los microemprendimientos, se puede observar que el mayor porcentaje de estas se encuentra concentrado en los tramos más bajos. La EME 2017 arrojó que el 48,8% obtiene ganancias de hasta \$257.500, mientras que tan

solo el 4,2% de los microemprendedores supera los \$2.250.000 de ingresos. Al analizar estos resultados considerando exclusivamente a las mujeres microemprendedoras, la brecha entre las mayores y menos ganancias se incrementa aún más. Realizando dicho análisis se obtuvo que el 68,2% de las microemprendedoras obtiene hasta \$225.000, mientras que tan sólo el 2,6% supera el \$2.250.000. Al realizar el mismo análisis considerando exclusivamente a los hombres, se obtuvo que el 36,2% de ellos generan ganancias de hasta \$257.000, mientras que el 5,2% obtiene más de \$2.250.000.

En cuanto a la ubicación geográfica, si se analiza el porcentaje de microemprendedores por cuenta propia en relación al total de ellos, para cada región del país, se obtiene que el promedio es de 83%. Además, aquella región que cuenta con la mayor proporción de trabajadores por cuenta propia es Coquimbo (87,7%), mientras que la que cuenta con la proporción más baja es la región de Magallanes (63,8%). Por su parte, la quinta región se encuentra en el sexto lugar con un 80,9%.

Según datos arrojados por el último GEM mujer correspondiente a los años 2017 y 2018, la región de Valparaíso cuenta con una proporción de 20,5% de mujeres involucradas en emprendimientos en etapas iniciales, cifra mayor a la media nacional (19,6%). Además, si se analiza la motivación de estas mujeres para emprender, se observa una disminución en aquellas que emprenden motivadas por una oportunidad (de un 15,51% en 2016, a un 11,3% en la actualidad), mientras que un aumento en aquellas que lo hacen netamente por necesidad (de un 6,6% en 2016, a un 8,8% actualmente).

3.3. Economía social y solidaria

La economía social y solidaria se reconoce como una manera distinta de producir, intercambiar, y financiar y educar, que promete una forma ética, recíproca y cooperativa de pensar y vivir. Se define como un conjunto de organizaciones microeconómicas caracterizados por rasgos en común y marcados por una ética social. Es un término relativamente nuevo en el mundo económico que surgió como respuesta a la precaria situación en la que se encontraban una serie de oficios desprotegidos a los vaivenes del mercado, sin la debida protección de políticas económicas. Su inicio se remonta a la segunda mitad del siglo XIX, y en la actualidad adquiere cada vez más protagonismo, sobre todo en economías donde los niveles de desigualdad alcanzan los índices más altos del grupo de países de la OCDE, como lo es el caso de la economía chilena.

Actualmente la economía social y solidaria es una disciplina fundamental de la ciencia económica, la cual se puede entender como un sector del modelo económico tradicional cuyo aporte está dirigido a la protección de la autonomía, la inclusión de los valores democráticos, los principios de la ayuda mutua, la defensa de la solidaridad y el bien común. Los principios de la Economía Social son 6 y se presentan a continuación:

1. Primacía de la persona y del objeto social sobre el capital
2. Adhesión Voluntaria y Abierta

3. Control democrático de sus miembros
4. Defensa y Aplicación de Principios de Solidaridad y Responsabilidad
5. Autonomía de gestión e independencia respecto de los poderes públicos
6. El destino de los excedentes para el beneficio de los afiliados y su entorno social

En Chile el año 2014, el ministerio de economía creó la división de asociatividad y economía social, cuya misión es “Promover y fomentar la incorporación de las empresas y comunidades de la Economía Social al ciclo productivo.” Esta división del ministerio ha establecido 5 grupos de actores de la economía Social: Cooperativas, Asociaciones gremiales (AG), Asociaciones de consumidores, Organizaciones “B” y Comercio Justo, que según cifras del ministerio de Economía, en conjunto representan más del 40% de la población económicamente activa (Decoop Chile, 2016).

3.4. Asociaciones gremiales

“Los gremios son corporaciones formadas por los maestros de un oficio para defender sus intereses. Son controlados desde el poder público que arbitra su cooperación con el municipio y, a cambio de determinados reconocimientos o concesiones, está perfectamente informado sobre sus dirigentes y actividades” (Bernal, 2005). Son asociaciones gremiales las organizaciones constituidas en conformidad a esta ley, que reúnan personas naturales, jurídicas, o ambas, con el objeto de promover la racionalización, desarrollo y protección de

las actividades que les son comunes, en razón de su profesión, oficio o rama de la producción o de los servicios, y de las conexas a dichas actividades comunes (Ley N° 2757, 1979).

En caso de que asociaciones gremiales quieran agruparse entre sí como federaciones, requieren de 3 o más asociaciones gremiales para adquirir dicha figura. A su vez las federaciones también pueden agruparse en 2 o más, con lo cual pueden conformarse como una confederación.

3.4.1. Origen

Los gremios surgieron por la necesidad de los artesanos de defender sus intereses de la voluntad de los poderes de controlar el precio y la calidad de los productos. Su origen se remonta al siglo XII en el norte de Francia, donde se tiene noticia de los dos primeros gremios de la historia: el gremio de los panaderos de Pontoise, creado en 1162, y el de los curtidores de Ruán, en 1163. Estos gremios surgieron con el fin de defender los intereses profesionales de sus miembros, garantizándoles trabajo y una mejora en su bienestar económico.

El objetivo principal del gremio fue defender a sus asociados. Cada gremio debía luchar contra el intrusismo, y también mediante un extenso y minucioso reglamento, controlar todo el proceso de producción, desde la calidad de la materia prima hasta su precio, y las herramientas utilizadas, para evitar la competencia desigual. Al mismo tiempo se ejercía

un estricto control sobre la calidad de la mercancía y los agremiados que no cumplían lo previsto en los estatutos podían ser multados o expulsados.

Antiguamente los gremios dividían a sus miembros en una escala laboral que consistía en tres niveles distintos, distinguidos en función del estatus. En el nivel inferior se encontraban los aprendices, quienes al permanecer en el nivel más bajo no cobraban ningún tipo de salario. Correspondían a adolescentes entre 12 y 14 años que se iniciaban en el rubro y por tanto cuya misión era aprender el oficio que se desarrollaba en el gremio. Luego venían los oficiales, cuyo nivel de cualificación y experiencia les permitía recibir un salario a cambio de ofrecer trabajo al gremio. Finalmente estaban los maestros, el estatus más alto al que se podía aspirar y al cual se accedía tras superar un examen o prueba práctica. El pertenecer al estatus de maestro permitía abrir taller propio, contratar otras o establecer sistemas de venta y comercialización. Estos eran propietarios del taller, el utillaje y la materia prima, disfrutando de todos los derechos. Cada maestro encabezaba un limitado número de operarios y aprendices, formando una pequeña organización sujeta a las reglas del gremio y a las reglamentaciones del municipio, todas de carácter muy estricto. Los maestros se encargaban de enseñar al aprendiz los trabajos manuales que se llevaban a cabo en el gremio y, con posterioridad, era él quien decidía si el aprendiz estaba en condiciones de adquirir el puesto de oficial (Gil R., 2016).

3.4.2. Aspectos legales y conformación

Las asociaciones gremiales están reguladas principalmente por las siguientes normativas (las cuales buscan proponer y orientar su constitución y funcionamiento):

- Decreto Ley N° 2757, de 1979, sobre Asociaciones Gremiales
- Estatutos Gremiales

El procedimiento de constitución de una asociación gremial en Chile sigue una normativa que regula dicho proceso, cabe destacar que es un procedimiento sin costo alguno. Para constituir estas organizaciones, es requisito que cada una reúna al menos 25 personas naturales y jurídicas y/o 4 personas jurídicas. En el caso de estar conformado por personas naturales, cabe destacar que estas deben ser mayores de 18 años. Para realizar el trámite se debe tener el acta constitutiva de lo que se acuerde en la asamblea constituyente celebrada en presencia de un ministro de fe (o al menos estar suscrita ante uno), la cual debe contener los siguientes elementos:

- Aprobación de los estatutos que regirán la asociación gremial
- Elección de la mesa directiva
- Individualización de los socios constituyentes

Además, se deben entregar tres copias del acta constitutiva en el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo en un plazo máximo de 60 días corridos desde la fecha de la asamblea constituyente. Junto con esto, y dentro del mismo plazo, debe ser publicado en el Diario Oficial un extracto del acta, el cual debe contener:

- Nombre y domicilio de la asociación gremial
- Su objetivo
- Nombre de los miembros del directorio
- Número de los asociados a la entidad gremial
- Número de registro en el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo

3.4.3. Objetivos

Las asociaciones gremiales agrupan a sus miembros, los coordinan y representan para promover condiciones generales, sobre todo decisiones públicas, para permitirles operar de manera satisfactoria. Entre sus funciones se encuentra la de actuar como un espacio en el que sus socios ventilen sus problemas y tomen acuerdos que puedan aumentar su producción y riqueza, desarrollando y compartiendo tecnologías, promoviendo la efectividad de las cadenas productivas, estableciendo normas de calidad y estándares de diseño, promoviendo innovaciones, difundiendo las mejores prácticas, entre otras. Todo esto permite a sus asociados el abaratar costos, al permitir por ejemplo facilitar la negociación para la compra de insumos. Además, dentro de los objetivos de las asociaciones gremiales se encuentra el realizar capacitaciones y asesoría técnica a sus miembros, además de representar a sus socios y socias y prestar diversos servicios a sus afiliados.

Es así como los gremios buscan conseguir un equilibrio entre la demanda de obras y el número de talleres activos, garantizando el trabajo a sus asociados, su bienestar económico y la mejora de los sistemas de aprendizaje. Buscan justicia e igualdad para todos los de sus clases y jerarquizan a sus miembros, los cuales deben respetar tales reglas a cambio de recibir los beneficios.

En el año 2016 se llevó a cabo un estudio realizado por la consultora F&K Consultores para la División de Asociatividad y Economía Social llamado “Estudio caracterización sectorial de las asociaciones gremiales en Chile”. Para dicho estudio se consideraron únicamente las asociaciones gremiales económico-productivas de Chile y que se encontraban vigentes a la fecha, obteniendo un total de 1.107 gremios bajo estudio. Dentro de sus resultados se pueden observar las principales actividades que realizan las organizaciones gremiales. La mayoría de las asociaciones encuestadas (71%) respondieron que entre sus principales actividades estaban la realización de reuniones técnicas de trabajo (es decir, instancias generadas por los gremios en que se abordan y trabajan diversos temas con el fin de buscar soluciones y mejoras). En segundo se encontraba la realización de capacitaciones a trabajadores y socios (61%). Y finalmente la realización de reuniones sociales, esto corresponde a instancias creadas por los gremios con el fin de la generación de relaciones y lazos entre sus miembros.

Es así como estas asociaciones pueden influir en la implementación de políticas públicas y legislaciones favorables para el sector de sus miembros, ayudándolos por medio

de estas asesorías y capacitaciones a mejorar su capacidad productiva. Además, en algunos casos permiten aumentar el desarrollo productivo de sus asociados al facilitar la negociación para la compra de insumos, entre otras.

3.4.4. Fuentes de financiamiento

Los fondos de financiamiento de las asociaciones gremiales pueden provenir de fuentes nacionales públicas, privadas o mixtas (públicas y privadas, pudiendo variar la proporción). Además, estos fondos pueden entregarse en la forma de donaciones, de aportes de los socios, créditos y otros productos financieros, o mediante otras figuras legales que permiten el financiamiento de las asociaciones.

Un estudio realizado por la consultora ClioDinámica (2016) para la División de Asociatividad y Economía Social arrojó que las asociaciones gremiales en su mayoría (84,7%) obtienen financiamiento a través de cuotas sociales. “Las cuotas sociales corresponden a contribuciones periódicas fijas, que los socios entregan con el fin de afrontar los gastos que demanda el fin social de la institución” (sii, 2000). La segunda fuente más común de financiamiento es a través de la venta de bienes y/o servicios con un 25,0%. Y finalmente, con un 13,6% se encuentra el financiamiento mediante fondos públicos. Además, la mayoría de las organizaciones dio cuenta que dada la forma en que se encuentran constituidas por los estatutos no pueden endeudarse. Es por esto que su financiamiento queda

restringido a los mecanismos propios, y en ocasiones específicas a fondos concursables del Estado (ClioDinámica, 2016).

3.4.5. Financiamiento público

El constituirse en una entidad representativa de un sector productivo, permite a sus asociados el acceso a toda la gama de los instrumentos financieros y de fomento disponibles en el Estado, por cuanto una asociación gremial puede entregar a sus asociados una serie de servicios tendientes a mejorar su productividad a través del acceso a recursos que faciliten innovaciones tecnológicas, productivas, de desarrollo de mercados, etc (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, s.f.). A continuación, se presentan algunos de los fondos públicos más conocidos y relevantes, disponibles para asociaciones gremiales por el Gobierno de Chile:

3.4.5.1. CORFO

Es una agencia del Gobierno de Chile, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo a cargo de apoyar el emprendimiento, la innovación y la competitividad en el país junto con fortalecer el capital humano y las capacidades tecnológicas. En su misión declaran: “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” (Corfo, s.f.).

Nodos para el Fortalecimiento de los Gremios

El 22 de junio del 2016 en el marco del instrumento Nodos para la Competitividad, se aprobó la tipología Nodos para el Fortalecimiento de los Gremios, cuyo objetivo es apoyar la ejecución de proyectos que permitan, a una Federación o Confederación Gremial de carácter nacional, desarrollar y fortalecer las capacidades, habilidades y competencias de gestión y de conducción de equipos para el desarrollo de capital social, el desarrollo o promoción de servicios pertinentes, así como también el fomento a la incorporación de capacidades y competencias técnico-productivas en sus asociados (Ministerio de economía, fomento y turismo, 2018).

3.4.5.2. SERCOTEC

El Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicado a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos (Sercotec, s.f.). En su misión declaran: “Mejorar las capacidades y oportunidades de emprendedores, emprendedoras y de las empresas de menor tamaño para iniciar y aumentar sosteniblemente el valor de sus negocios,

acompañando sus esfuerzos y evaluando el impacto de nuestra acción”. Algunos de los fondos ofrecidos a los gremios por SERCOTEC son:

Juntos, Fondo para Negocios Asociativos

Entrega un subsidio no reembolsable para el desarrollo de nuevos negocios asociativos o a la mejora de los ya existentes, impulsados por grupos de empresas para las cuales sería más difícil concretar estas iniciativas de manera individual. Financia proyectos orientados a generar integración comercial o productiva de las empresas integrantes, así como la creación de productos o servicios, fortaleciendo capacidades técnicas productivas, financieras, asociativas y de gestión del nuevo negocio, potenciando su rentabilidad, competitividad y sostenibilidad en el tiempo (Comité de Desarrollo Productivo Región del Bío Bío, s.f.).

Fondo de Fortalecimiento Gremial y Cooperativo

Este fondo es un fondo concursable, nacional, no reembolsable que abrió convocatoria el año 2013. Su objetivo es fortalecer la asociatividad y capacidad de gestión de las federaciones, confederaciones y asociaciones nacionales de micro y pequeños empresarios existentes en el país (Sercotec, s.f.). Consiste en un fondo que entrega un subsidio para financiar proyectos los cuales incluyan actividades destinadas a favorecer la

capacidad de gestión, asociatividad, representatividad a nivel nacional y/o generar o desarrollar servicios para sus asociados. A los postulantes de este fondo se les exige que sus proyectos consideren un cofinanciamiento mínimo, en efectivo, equivalente al 20% sobre el valor del subsidio.

El Director Nacional de SERCOTEC, José Luis Uriarte, aseguró: “esta iniciativa es una tremenda oportunidad para brindar apoyo al sector que contribuye con el 80% del empleo en Chile: las micro y pequeñas empresas, quienes también se ven fortalecidas a través de las iniciativas que llevan adelante sus representantes, en este caso, los gremios nacionales, pues, como ya lo hemos dicho, Chile avanza con todos”.

3.4.6. Situación actual

Según ClioDinámica (2016), en lo que refiere a la distribución de las asociaciones gremiales para cada una de las regiones, se observa que la mayoría de las organizaciones se encuentran entre las regiones de Coquimbo hasta el Bío Bío. Esto destacando la Región Metropolitana como aquella región con la mayor concentración con un 32,4%, lo que corresponde a un tercio del total de asociaciones gremiales. Sin considerar la Región Metropolitana en el análisis, se observa que el tramo de regiones donde hay mayor frecuencia de asociaciones gremiales es en la zona centro y sur del país en donde se concentra mayoritariamente la actividad agrícola del país, lo que se condice con la trayectoria de este grupo, altamente vinculada a este sector.

Al analizar la distribución de los rubros de las asociaciones gremiales, se observa que un 25,1% de las asociaciones gremiales vigentes pertenece al sector de servicios. Dentro de estas organizaciones se observan todas aquellas organizaciones de gremios de oficios y trabajos particulares, empresas que prestan servicios particulares, y también los colegios de profesionales. Por su parte, el sector de comercio por sí solo representa un 16,5% del total de las asociaciones gremiales del país, mientras que las asociaciones gremiales agrícolas se concentran en un 15,6% respecto al total.

Por otro lado, al analizar la participación de las mujeres en los gremios se observa que esta es baja y los factores que limitan el acceso de las mujeres al gremio son sus responsabilidades familiares, la falta de tiempo, y la falta de estímulo e información por parte de las organizaciones empresariales. En las 3.000 empresas del mundo estudiadas por Credit Suisse, tan solo 130 tenían directoras ejecutivas (3,9%) (Dawson, Natella y Kersley, 2016). América Latina, representada por empresas de Brasil, Chile y México, tenía el porcentaje más bajo de directoras ejecutivas de todas las regiones, aproximadamente un 1% (OIT, 2017).

La escasa participación de las mujeres en los gremios productivos se explicaría fundamentalmente a partir de las características del trabajo y las labores propias de gremios integrados mayoritariamente por hombres; considerando asimismo el interés y vocación por integrar agrupaciones de este tipo. En estos rubros masculinizados, se tendería a incorporar a las mujeres con labores más relacionadas a sus intereses y destrezas. Así, se observa la

integración de mujeres a actividades complementarias (y más típicamente femeninas) a la actividad principal de la asociación, como es el caso de la cita que se presenta de una asociación gremial de pesca, donde la mayoría son varones, pero se han integrado mujeres que se dedican a la elaboración de indumentaria y vestimenta para la pesca (Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño, 2015).

3.4.7. AGEP-V

La Asociación Gremial de Empresarias y Profesionales Quinta Región (AGEP-V) es una iniciativa reconocida a nivel nacional e internacional. Nació en septiembre del año 2000 gracias a seis visionarias mujeres de la Región de Valparaíso que confiaron en la asociatividad como elemento fundamental para el crecimiento de los negocios. Hasta el día de hoy, la asociación busca desarrollar, fortalecer y generar intercambio de experiencias entre mujeres profesionales y empresarias de la región, creando vínculos y formando redes. 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, s.f.).

Ximena Silva, directora de AGEP-V afirma: “somos una respuesta para aquellas mujeres que son empoderadas o están en camino de serlo. También para las mujeres que ya tienen un emprendimiento, una empresa consolidada o mujeres profesionales que prestan servicios.

Como principio básico, esperamos que nuestras socias se involucren con entusiasmo y espíritu agepino (positivo) en las actividades de la asociación” (Silva, 2018).

3.4.8. Tejiendo Redes

En la misma línea, Tejiendo Redes, asociación gremial impulsada por Isabel Brito, reúne a mujeres emprendedoras de la región para fortalecer sus negocios, establecer vínculos y generar nuevas herramientas que les permitan optimizar sus emprendimientos (Viancos, 2018). Su historia se remonta al año 2011, cuando varias de las integrantes de esta asociación realizaban un exigente curso de Contabilidad Digital que impartía Acción Emprendedora y que las unió en el compañerismo. Allí surgió la idea de asociarse e iniciar un gremio, consolidado con la adjudicación de un fondo que apoya el fortalecimiento y la creación de asociaciones gremiales, para que los empresarios cumplan objetivos y lleguen a mercados que de manera individual sería casi imposible alcanzar (Sercotec, s.f.).

Nos vimos en la necesidad de estudiar mucho y juntarnos para realizar las tareas. Afortunadamente, gracias a esto, nos fuimos acercando tanto que decidimos formar una agrupación. Postulamos a un Sercotec para lograrlo y fuimos beneficiadas (Brito, 2018).

3.4.9. ASECH

La asociación de emprendedores de Chile ASECH es la asociación de emprendedores más grande de Chile, quien reúne actualmente a más de 32.000 socios de diversos rubros y edades. “Nuestro sueño es hacer de Chile el mejor país para emprender, en el que todos, independiente de su origen y realidad actual, tengan iguales oportunidades para comenzar un proyecto o empresa” (asech, s.f.).

Dentro de su misión declaran: “inspirar y motivar con nuestra causa a todos los actores de la economía, incluso a aquellos que tienen una visión opuesta. Ser un puente que une al país y un referente de las ideas del futuro” (asech, s.f.).

Si bien el gremio no tiene sus orígenes en Valparaíso, cuenta con una gran presencia a nivel nacional, incluyendo todas las regiones de Chile. Logrando en la actualidad una red de Consejeros Regionales ubicados a lo largo de todo el país según informaron en su Memoria 2014, 2017. Según informan en su última memoria, de las 142 actividades realizadas a nivel nacional, 33 fueron en Santiago y 109 en regiones. Además, actualmente cuentan con 10.621 socios pertenecientes a regiones, de un total de 30.404 integrantes. “El gremio está presente en las quince regiones y es absolutamente independiente, es decir, sus opiniones buscan reflejar de forma prístina los valores y principios del mundo del emprendimiento” (asech, 2018).

3.5. Federación MIPYME

Se entiende por federaciones gremiales aquellos organismos compuestos por tres o más asociaciones gremiales. La federación regional MIPYME V región es una federación gremial, que asocia a micro, pequeños y medianos empresarios de los más variados sectores productivos de la Región de Valparaíso (Federación MIPYME, s.f.). Sus esfuerzos se concentran en el desarrollo laboral de sus miembros, tal como lo describen en su misión, la cual se presenta a continuación: “liderar acciones que promuevan el desarrollo, proyección y crecimiento empresarial de nuestros asociados por medio de mecanismos de trabajo conjunto entre nuestras bases, la autoridad y los actores involucrados en la creación de políticas de emprendimiento e innovación regional”.

El principio orientador de la federación es la asociatividad, aseguran: “creemos que la suma de esfuerzos consigue mejores resultados que acciones aisladas: una empresa se sostiene y crece con desarrollo, creatividad e innovación producto de la relación “con otros” y no a “costa de otros”” (Federación MIPYME, s.f.). Según declaran, en base a su experiencia creen que la acción conjunta de varios actores logra un mayor grado de visibilización de las demandas y por tanto acciones y respuestas oportunas. Por ejemplo, de las instituciones de gobierno en la construcción de políticas y programas vinculada al desarrollo del empresariado.

La organización cuenta con 1050 unidades empresariales y mismo número de realidades y necesidades; para dar respuesta a esta multiplicidad de requerimientos y brechas es que cobra relevancia la existencia de organizaciones que asocien a estos actores y generen

redes para la resolución conjunta de sus problemáticas. Este es el principal foco de la Federación regional MIPYME V región (Federación MIPYME, s.f.).

3.6. Ministerio de la Mujer y la Equidad de Género

Con el fin de acabar con la discriminación y desigualdad de género es que 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. Su misión es crear políticas, planes y programas que beneficien a las mujeres y trabajar para eliminar cualquier tipo de discriminación de género, haciendo de Chile un país más equitativo. Su institución antecesora fue el Servicio Nacional de la Mujer (Sernam), organismo del estado de Chile destinado a promover la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, según la Ley N° 19.023, publicada el 3 de enero de 1991 (Ministerio de la mujer y la equidad de género, s.f.). Siendo su misión el “fortalecer las autonomías y derechos de las mujeres, reconociendo sus diversidades, a través de la implementación de Políticas, Planes y Programas de Igualdad y Equidad de Género, aportando a la transformación cultural del país” (Minmujeryeg, s.f.).

3.6.1. Mujeres, Asociatividad y Emprendimiento MAE

El MAE es un programa que busca avanzar hacia la autonomía económica de las mujeres emprendedoras de 18 años y más de los quintiles I al IV, desarrollando estrategias de

intervención que permitan mejorar sus competencias y habilidades contribuyendo a la viabilidad y sostenibilidad de sus emprendimientos. Este programa posee tres componentes:

Genera mujer emprendedora GEME

El primer componente agrupa a las mujeres emprendedoras en las categorías de bajo, medio o avanzado, según nivel de desarrollo del emprendimiento. Lo anterior permite que tanto los contenidos técnicos como el fortalecimiento de la autoconfianza, habilidades, talentos y destrezas socio-laborales apunten a perfiles diferenciados, contribuyendo con ello a un desarrollo ascendente de sus actividades emprendedoras y a incrementar su empoderamiento personal y relacional (Minmujeryeg, s.f.).

Fomento de redes y asociatividad

Este componente busca generar las condiciones para el fortalecimiento del rol de las mujeres como emprendedoras, así como la sostenibilidad y el crecimiento de sus emprendimientos. En el programa se desarrollan encuentros e intercambios que les permiten a las mujeres desarrollar vínculos de colaboración, acompañamiento y transferencia de experiencias, potenciando la articulación de las emprendedoras (Minmujeryeg, 2018).

Acciones para la Sostenibilidad de los Emprendimientos

El tercer componente, apunta a lograr una gestión de redes efectivas con otras instituciones públicas y privadas, de modo de vincular a las mujeres participantes del Programa, con entidades especializadas en temáticas de emprendimiento (Minmujeryeg, s.f.).

4. METODOLOGÍA

Para lograr los objetivos propuestos en el presente estudio, se procederá a realizar el levantamiento de información mediante tres etapas. La primera etapa consistirá en una observación, mientras que la segunda y tercera en entrevistas en profundidad, orientadas a distintos públicos.

4.1. Primera etapa

La primera etapa consiste en una observación, con el fin comprender de manera general la problemática detectada y tener un primer acercamiento con las participantes de la investigación. Para esto, se participó del “Encuentro Internacional de mujeres de América” que se llevó a cabo en el mes de octubre del presente año, en la quinta región. En este evento se reunieron empresarias y emprendedoras de todo el país, con el fin de compartir experiencias, perspectivas y realidades. Lo que permitió comprender el contexto bajo el cual las emprendedoras del país se desarrollan y llevan a cabo sus actividades.

El encuentro tuvo una duración de cuatro días, donde se realizaron diversas charlas, mesas redondas y actividades informativas. Para la observación se asistió al penúltimo día del evento, el cual se llevó a cabo en el hotel O’Higgins ubicado en la ciudad de Viña del Mar. Esta observación tuvo una duración aproximada de dos horas, en las que se generó un espacio en el que distintas emprendedoras pertenecientes al gremio AGEV-V contaron la

historia de sus emprendimientos, lo que las motivo, y además su experiencia dentro de la asociación gremial. Para el registro de la información, las charlas fueron grabadas para luego ser traspasadas, y posteriormente analizadas.

La observación científica se lleva a cabo de una forma no sólo deliberada y consciente, sino de un modo sistemático, ordenando las piezas, anotando los resultados de la observación, describiendo, relacionando, sistematizando y, sobre todo, tratando de interpretar y de captar su significado y alcance (Ruiz e Ispizúa, 1989).

4.2. Segunda etapa

Para la segunda etapa se realizaron entrevistas en profundidad. En esta técnica, el entrevistador es un instrumento más de análisis, explora, detalla y rastrea por medio de preguntas, cuál es la información más relevante para los intereses de la investigación, por medio de ellas se conoce a la gente lo suficiente para comprender qué quieren decir, y con ello, crear una atmósfera en la cual es probable que se expresen libremente (Taylor y Bogdan, 1990).

Para esta fase la población de estudio fueron mujeres que estuvieran participando en la actualidad activamente dentro de una asociación gremial de la quinta región en forma de lideresa. Las asociaciones gremiales participantes fueron: AGEV-V, Tejiendo Redes y ASECH. En el caso de AGEV-V y Tejiendo Redes, fueron escogidas debido a que son

asociaciones que agrupan a emprendedoras de diversos rubros y exclusivamente mujeres. Esto permitió tener un mejor acercamiento, y de forma exclusiva, a las problemáticas y experiencias de distintas emprendedoras. Por su parte, ASECH se consideró en el estudio debido a su importancia como el gremio más grande de Chile que, a su vez, agrupa a un gran número de mujeres del país y con presencia en Valparaíso.

El contacto con las participantes se llevó a cabo mediante correo electrónico, y de forma presencial con cada una de ellas. Posteriormente, se agendó una cita en un café de Viña del Mar con cada una y se procedió a la realización de la entrevista. Las entrevistadas fueron Maria Antonieta Allamand (presidenta de AGEV-V), Isabel Brito (presidenta de Tejiendo Redes) y Danixa Becerra (consejera de ASECH Valparaíso). Para una mayor precisión en los análisis de las entrevistas, cada una fue grabada para luego ser transcrita. Todo con la previa autorización por parte de las entrevistadas, quienes accedieron sin problema alguno a ser grabadas. Junto con esto, se les aseguró el uso netamente profesional que se daría a esta, para fines de la presente investigación.

Esta etapa tuvo como finalidad realizar un análisis profundo acerca de los gremios y la situación actual que viven. Indagando en las experiencias y problemáticas a las que se ven enfrentadas a diario, con la finalidad de comprender las dificultades que viven los gremios. También permitió conocer el rol de los gremios en el ecosistema emprendedor, visto desde su propio punto de vista, para posteriormente comparar con las experiencias del punto de vista de las emprendedoras. El conocer la experiencia de las lideresas gremiales y conocer

más acerca de su rol en el ecosistema emprendedor, permitió la formulación de ciertas interrogantes y la comprensión de ciertos tópicos. Aportando así, a la construcción de la tercera y última etapa de la investigación.

4.3. Tercera etapa

El público objetivo al que se apuntó y se quiso llegar en esta fase fue a la de mujeres emprendedoras que pertenecieran actualmente a alguna asociación gremial. Para esto, se llevaron a cabo un total de seis entrevistas en profundidad. Estas entrevistas fueron coordinadas mediante llamados telefónicos a cada participante, para posteriormente concretar la entrevista en sus respectivos lugares de trabajo o en una cafetería en algunos casos. Las participantes eran todas integrantes de la asociación gremial AGEV-V, además, llevaban ya varios años como participantes del gremio. Por confidencialidad se omitirá el nombre de las participantes, pero a continuación, se presenta el rubro al que pertenecía cada entrevistada: creaciones personalizadas de arreglos florales, diseño y confección de vestuario a medida, impresión de fotografías o imágenes en objetos, fabricación de prendas de vestir, hostel ubicado en los cerros de Valparaíso y diseño de publicitario de todo tipo.

La entrevista estuvo orientada a conocer las problemáticas observadas por las mujeres en el mundo del emprendimiento, así como sus opiniones y sugerencias respecto al gremio al cual pertenecían. Logrando de esta manera, información concluyente respecto a la investigación propuesta.

5. RESULTADOS

5.1. Primera etapa

En el “Encuentro Internacional de mujeres de América” había mujeres de todos lados, de distintas ciudades, regiones e inclusive países (tales como Estados Unidos, Uruguay, Argentina, entre otros), muchas emprendedoras y otras en camino de serlo. Fue una instancia donde se realizó un intercambio de testimonios y experiencias como mujeres y emprendedoras. Al ser AGEP-V uno de los organizadores del evento, varias de sus socias estuvieron presentes y hablaron acerca de sus vivencias dentro de esta asociación, lo que permitió hacer un primer acercamiento a la experiencia de sus socias dentro del gremio.

La primera socia en exponer afirmó que, en base a su experiencia, una asociación gremial siempre va a ayudar a cumplir los sueños, es así como define a AGEP-V como “el resultado de nuestros mejores sueños”.

“La gente te pregunta ¿Para qué participar de una asociación gremial? A un grupo de mujeres, a perder el tiempo, entregar dinero, que es todo lo que hacemos. Y yo les digo que no, el grupo te lleva, aunque al principio puedas llegar siendo tímida, no expresando tus ideas por temor, de pronto te das cuenta. Pasa un tiempo y esa mujer que llegó silenciosa, callada, avergonzada muchas veces, sintiendo que no tenía el mejor vestuario, vocabulario, tú la ves en unos años más y está frente a un público como ustedes” (socia AGEP-V, 2018).

Luego presentó otra socia de AGEV-V, una arquitecta que se negaba a trabajar como dependiente, por lo que inició una empresa de diseño de forma independiente. Las cosas no iban bien con la empresa, se sentía sola, no tenía redes y estaba cometiendo muchos errores. Un día una socia suya la invitó a formar parte de un grupo de mujeres, donde conoció a más mujeres con sus mismos problemas, que estaban pasando por lo mismo que ella, y donde comienza según sus propias palabras “a vivir en asociatividad”. Es así como se comenzó a integrar en el grupo, empoderarse y dejar de ser una participante silenciosa. Al tiempo, surgió un viaje a Estados Unidos y dice que todo cambió. Fueron a conocer empresas de otras emprendedoras y sus realidades, inspirándose y queriendo recrear todo lo visto en su viaje, en Chile. Todo esto con la ayuda y colaboración de las demás mujeres. Ella invita a todas a participar de una asociación, donde dice se comparten experiencias y amistades, el compartir con gente que sufren los mismos problemas, que comprenden lo que estás pasando, y donde puedes generar las tan importantes redes de contacto.

5.2. Segunda etapa

Para mantener en confidencialidad la fuente de la información entregada por las entrevistadas, no se especificarán los nombres de quienes emitieron las citas que se mostrarán a continuación. Dando énfasis netamente a los testimonios y no a quienes los emitieron. Para esto, se determinará la entrevistada n°1, entrevistada n°2 y entrevistada n°3, de la siguiente forma: E1, E2 y E3.

5.2.1. Motivación para liderar una asociación gremial

La mayoría de las entrevistadas consideró la oportunidad de participar activamente como líder dentro de una organización gremial por un tema de responsabilidad social. En la mayoría de los casos la idea y motivación de asociarse nació espontáneamente al verse conectadas con un grupo de mujeres las cuales detectaron necesidades y problemáticas en común. Sintiéndose acompañadas al compartir experiencias y “hablar en el mismo lenguaje”. Esto motivó el trabajar en conjunto para mitigar y sobrellevar estos problemas, y poder también llegar a más mujeres que estuvieran pasando por lo mismo.

“Me invitaron a un curso de CORFO que duró 3 meses y allí generé mis primeras redes. Luego me invitaron a una fundación para hacer un estudio de mujeres, donde conocí a una amiga que me invito a (...). Ahí conocí a mujeres que tenían los mismos problemas míos, que hablaban mí mismo lenguaje” (E1, 2018)

“Todo fue a partir de un curso que hicimos en acción emprendedora, hicimos un curso muy interesante donde una niña nos hizo clases y después a partir de eso surgió la idea de hacer como una unión de mujeres” (E3, 2018)

5.2.2. Las dificultades de liderar un gremio

En cuanto a las dificultades en la conformación de los gremios, todas coincidieron en que conformar un gremio no implicaba una mayor dificultad, que es un proceso burocrático fácil de llevar a cabo. No hay grandes dificultades en cuanto a procedimientos, aspectos legales o judiciales, tal como se puede apreciar a continuación:

“Yo fundé (...) y no nos costó mucho, eran las ganas de nosotras de hacer las cosas, nos juntamos con abogados que nos dieron las directrices y lo formamos” (E1, 2018)

“Los problemas que hubieron se fueron dando con el tiempo, pero todo resultó muy bien. - Fuimos apoyadas también por una niña que nos hizo clases así que no fue muy difícil hacerlo” (E3, 2018)

Sin embargo, todas coinciden en que la verdadera dificultad se da con el tiempo, pues está relacionada con la motivación, cooperación y roles dentro de la asociación. Concuerdan en que debido a que es muy difícil manejar las distintas personalidades y caracteres que conforman el grupo, y a la vez mantener a las participantes del gremio interesadas en seguir participando.

“Lo más difícil es mantener el gremio cohesionada y encantada a la gente, porque las socias se dedican mucho tiempo a su negocio, y el resto a su familia. Todas tienen hijos, maridos, padres que atender y esa es una problemática mundial” (E1, 2018)

“Uno conversa con los compañeros y dicen ya toma tú el cargo porque sé que tú lo vas a hacer mejor, y se tiene que confiar en el otro. Pero después ellos piensan que uno está trabajando, y esto es voluntario, no pagado. Las confianzas y los roles son una de las mayores dificultades al momento de conformar un gremio” (E2, 2018)

“Las personas que lo conforman, los diferentes pensamientos de cada una, debemos anularlos. Pero si uno puede entender a cada una, la mayoría al menos, se puede hacer” (E3, 2018)

Además, se menciona el hecho de que el directorio de un gremio está conformado solamente por cinco personas (independiente del tamaño de este). Lo que dificultaría aún más la coordinación y gestión de las asociaciones gremiales, aun más cuando estas van creciendo, que es a lo que se aspira como gremio.

5.2.3. Financiamiento del gremio

En cuanto al financiamiento, los tres gremios funcionan mediante las cuotas sociales. Es decir, una suma de dinero que debe pagar cada socia de forma mensual, y que según las entrevistadas varía entre \$5.000 y \$7.000 pesos. En cuanto al financiamiento mediante fondos públicos, los gremios más pequeños (AGEP-V y Tejiendo Redes) postulan a los fondos

destinados al fortalecimiento gremial de SERCOTEC. En el caso de ASECH, debido a la magnitud del gremio, postulan a fondos internacionales. Además, aseguran que no es difícil acceder a este tipo de financiamiento, que solo hay que presentar un buen proyecto. Nunca han tenido mayor dificultad para ganar un fondo del estado.

Algo que se mencionó bastante, fue el hecho de que mientras más grande el gremio, más visible era, llamando la atención de distintas organizaciones (como bancos, empresas, entre otras) para auspiciarlos en los distintos eventos y proyectos que lleven a cabo. En el caso de ASECH, por ejemplo, al ser un gremio tan grande poseen el auspicio del Banco Santander, a cambio de que en todos sus eventos mantengan su logo para publicidad.

“Buscamos que nos apoyen, pero somos atractivas a medida que hacemos algo interesante ya que ellos buscan visibilizarse también. Si juntamos a muchos grupos de mujeres por ejemplo” (E1, 2018)

5.2.4. La asociación y su importancia

Cuando se les consultó si aconsejarían a otra emprendedora el asociarse, todas respondieron inmediatamente que sí. Consideran que el estar unidas ayuda a lograr más objetivos y de forma más expedita, que escuchan más a los grupos que a las personas por sí solas. Aseguran que los beneficios de pertenecer a un gremio son múltiples, generando hacer crecer de mayor y mejor forma el emprendimiento de las integrantes.

“Hay que estar juntas y asociadas, ahí va a haber ayuda, crecimiento, apoyo, solo cosas buenas” (E1, 2018)

“Uno cuando está emprendiendo se encierra en el negocio y no ve lo que está pasando alrededor. Uno no tiene acceso a lo que pasa afuera, el gremio te permite conocer esas cosas, te puede ayudar a hacer cursos y fondos, vas aprendiendo otro tipo de cosas” (E3, 2018)

5.2.5. El liderazgo de una asociación gremial

En el caso de ser consultadas acerca de aconsejar a una emprendedora sobre liderar una asociación gremial, declaran que sí lo harían. Pero que esa emprendedora debe asegurarse de tener el carácter y personalidad necesaria para hacerlo, puesto que es un trabajo que requiere de mucha paciencia, entrega y sacrificio. Esto debido a que, además de no ser una tarea nada fácil (como se menciona anteriormente), no es remunerado.

“Le aconsejaría que se reúna con unas 5 personas de confianza y que ella vea que tengan el perfil, porque debe ser alguien que tenga carácter, pero a la vez paciencia, porque no hay algo rápido. Son tramites, la gente no te apoya, más que te alegan que te ayudan, entonces tení que tener harta paciencia en hacerlo y creer que va a funcionar” (E2, 2018)

“Hay que tener mucha paciencia y tolerancia porque resulta que como cualquier unión de personas todos tienen distintas formas, todo nacimos en diferentes situaciones, vivimos y venimos de distintos lugares. Hay que evitar hablar temas políticos y religiosos porque ahí comienzan las separaciones, tienen que estar todas pensando en lo que se quiere realizar, no otras cosas. Cuesta bastante” (E3, 2018)

5.2.6. El gremio como ayuda a sus socias

Respecto a la forma en que los gremios ayudan a las asociadas, las respuestas fueron bastante similares. Todas concuerdan en que el gremio aporta de diversas formas a las emprendedoras, y coinciden en varias de las respuestas. La ayuda que, a juicio general fue considerada como la más importante, fue el apoyo emocional y psicológico que el gremio entrega a las integrantes. Esto debido a que consideran que el círculo personal del emprendedor muchas veces no lo comprende, ya que lo más común es el trabajar como dependiente. Es así como muchas veces el emprendedor se siente solo, por lo que al llegar al gremio encuentra apoyo al encontrarse con personas en su misma situación, que viven los mismos problemas y lo comprenden. Además, encuentra un grupo de contención, donde muchas veces encuentra lazos fuertes y amistades.

“Porque cuando te está yendo mal y quieres tirarlo hay un grupo de mujeres que te dice que no, que te aconsejan en como arreglar la situación. El apoyo psicológico es el más

importante. El gremio es un gran apoyo, en algunas ocasiones tu tabla de salvación, no estás sola.” (E1, 2018)

“Si alguna tiene un problema nosotras vamos a apoyarla. En una, una tenía problemas con el marido y nosotras la apoyamos. El apoyo uno lo necesita, porque la unión hace la fuerza” (E3, 2018)

Otra ayuda que se menciona mucho y a la que se le da mucho énfasis es la de las redes de contacto. El gremio genera instancias donde se comparte y se conoce a muchas personas del rubro o personas importantes, además de generar lazos de contacto entre las mismas integrantes. Es por esto que se van generando grandes redes de contacto, las cuales pueden significar grandes oportunidades y una gran ayuda para cualquier emprendimiento, en diversos aspectos. Provocando así, que muchas veces se abran puertas que en condiciones normales no se abrirían.

“La verdad es que entrando a un gremio cualquiera que sea, tu aumentas tus redes de contacto, y eso es muy importante” (E1, 2018)

“Liderar un gremio o ser parte de uno te abre bastantes puertas. Por ejemplo, yo personalmente, si no me hubiera metido al gremio creo que no habría avanzado tanto como lo que avancé hasta ahora” (E2, 2018)

Además, los gremios generan instancias de visibilidad muy importantes para sus socias, al invitarlas a participar de distintas actividades y proyectos, los que a la vez impulsan su negocio. Como por ejemplo: encuentros, viajes, ferias, entre otras actividades. Estos espacios permiten que el emprendimiento, que muchas veces no tiene una gran publicidad (por falta de financiamiento, por ejemplo), se haga visible y logre llegar a un mayor público. También se generan instancias de aprendizaje, donde se ven distintas realidades y se posibilita el intercambiar ideas con otros emprendedores.

“En los viajes han conocido otra manera de enfrentarse al cliente, de mostrar sus productos, de intercambiar ideas con otras mujeres que son de otra parte. Uno piensa que son distintas, pero tienen los mismos problemas, ven que no son las únicas con esos problemas” (E1, 2018)

“Ser parte del gremio te permite participar de muchos eventos que te ayudan para tu negocio, mesas de trabajo y conversaciones. Por eso uno se beneficia. En los gremios más pequeños, postulan a fondos públicos, se los adjudican y esos fondos los usan para ejecutar un proyecto para beneficio de todos los socios. Ayudan mediante los proyectos que realizan” (E2, 2018)

5.3. Tercera etapa

Al igual que en la etapa anterior, no se especificarán los nombres de quienes emitieron las citas que se mostrarán a continuación a modo de confidencialidad. Dando énfasis netamente a los testimonios y no a quienes los emitieron. Para esto, se determinará la entrevistada n°1, entrevistada n°2, entrevistada n°3, entrevistada n°4, entrevistada n°5 y entrevistada n°6 de la siguiente forma: E1, E2, E3, E4, E5 y E6 respectivamente.

5.3.1. Motivación para emprender

En cuanto a la motivación de emprender, se pudieron observar dos grupos distintos. En primer lugar, aquellas que se vieron motivadas a emprender netamente por necesidad, del total de seis entrevistadas, en este grupo se encuentran tres. Estas mujeres se encontraban pasando por momentos económicos difíciles y situaciones personales complicadas, como lo son la muerte del sostén la familia, el abandono del marido y por ende quedar en situación de madre soltera, entre otros. Tal como se observa a continuación:

“Fue por necesidad, estaba casada y mi esposo me dejó con dos bebés mellizos, primerizos, como la mitad de los chilenos que se van y olvidan que tienen hijos, entonces tuve que si o si trabajar en algo” (E1, 2018)

“Por necesidad comencé con este emprendimiento, yo habría querido seguir estudiando otras cosas, pero como en ese momento era difícil para nosotros me dediqué a esto” (E3, 2018)

“Fue netamente económico, para pagarle el preuniversitario a mi hijo” (E6, 2018)

El otro grupo de entrevistadas aseguraron que comenzaron con sus emprendimientos porque tenían las ganas, vieron la oportunidad y la aprovecharon. De estas tres mujeres, cabe destacar que dos contaban con una carrera profesional y la otra con un marido que la apoyara, es decir, no contaban con situaciones económicas difíciles.

“Hay dos tipos de emprendedora, la que nace y la que se hace. La que se hace es generalmente por necesidad, yo no, era chica y quería tener plata no más” (E2, 2018)

“Mi motivación fue la de cambiar de un rubro que ya estaba deprimido a otro, se me presentó la oportunidad y la tomé” (E4, 2018)

“Yo me encontraba trabajando y llego el momento en que tenía más pitutos que trabajo, entonces me dedique solamente al tema independiente” (E5, 2018)

5.3.2. Dificultades para emprender

Las dificultades según las entrevistadas variaron dependiendo del momento del emprendimiento. No eran las mismas las percibidas en un comienzo, que las percibidas con el transcurso del tiempo. Así como tampoco eran las mismas dificultades percibidas por aquellas emprendedoras motivadas por la necesidad, como las percibidas por las emprendedoras motivadas por las ganas y el aprovechar una oportunidad.

Aquellas mujeres que se vieron motivadas a emprender por necesidad concuerdan que una de las mayores dificultades al inicio es el obtener el capital necesario para comenzar el negocio. Al encontrarse en situaciones económicas complicadas, no cuentan con el respaldo necesario para acceder a los montos crediticios que necesitan por parte de instituciones bancarias. Además, se menciona la incompreensión por parte de la familia y cercanos, que va de la mano con el poco apoyo emocional para la emprendedora.

“No tenía poder adquisitivo para invertir en el negocio, era poquito lo que compraba y se vendía y tenía que ir corriendo a comprar (...) pasó mucho tiempo hasta que pude comenzar a comprar con cheques, que me da la posibilidad de ir comprando un poquito más y no tener que salir a comprar al tiro, si no me quedaba sin nada te fijas” (E1, 2018)

“En un principio fue el tener un capital para poder hacer cosas y vender. Después cuando me casé yo trabajé mucho en la casa para juntar dinero, le trabajaba a una amiga y con eso me compré las maquinas” (E3, 2018)

“Creo que los 5 primeros años el tema económico fue no menor, pero después comencé a capitalizarme, y el banco me presto más plata (...) la incomprensión también, y es una incomprensión a nivel de familiar, ni te digo el entorno, porque una es rara, loca, que como se te ocurre trabajar tanto” (E6, 2018)

El resto de las mujeres al ser profesionales y/o contar con el apoyo económico del marido, no declararon haber tenido problemas económicos como mayor dificultad en un inicio. Sin embargo, destacan como dificultad el miedo a lo desconocido, al ser el emprendimiento algo poco tradicional (en el momento en que ellas comenzaron), así como la falta de visibilidad del negocio en un inicio. También se destaca la falta de tiempo para dedicar al emprendimiento al ser profesionales y tener un trabajo dependiente con horas fijas todos los días, además del tiempo dedicado a los hijos y la familia.

“Mi problema era que yo trabajaba de ocho a cinco, entonces tener de ocho a cinco y después tu emprendimiento de ocho hasta las tantas de la noche, es la falta de tiempo. Después cuando me case y estuvieron los hijos, aún más difícil fue. Tienes que privilegiar la balanza, entonces siempre estuvieron primeros ellos y queda poco tiempo para el emprendimiento” (E2, 2018)

“Yo tengo un marido que me apoyó por lo que no tuve la dificultad que tuvieron las otras mujeres. Era nueva en el mercado por lo que tenía que hacerme de un grupo de turistas, tenía que llamar su atención” (E4, 2018)

“Al principio lo que a uno le da es un poco de vértigo, el susto de si te van a llegar nuevas pegas, que te enfrentas a algo que no estás preparada porque tienes que generar tus propios negocios, buscar tus clientes. Entonces es como que de repente te abren una tremenda pared” (E5, 2018)

En cuanto a las dificultades percibidas con el paso del tiempo, a nivel general se destacan los malos períodos económicos del país que se ven reflejados en una baja de las ventas. Esto debido a que, a diferencia de un trabajo dependiente, el sueldo como independiente no es algo fijo y es muchas veces inestable. También se menciona como dificultad en el día a día el aumento de la oferta en los distintos rubros, lo que implica mayor competencia para los emprendimientos

“No es como por ejemplo la panadería, porque sabes que la señora Juanita y tanto te van a comprar todos los días, entonces es como un sueldo fijo. Esto no, es como bien de repente te sale un evento y ya sacai hartos, pero puede pasar una o dos semanas y no pasa nada y así, es como más inestable” (E1, 2018)

“Hay mucha oferta en Valparaíso y ahora no viene mucha gente por diversos problemas que ha habido, como lo del puerto” (E4, 2018)

“Cuando hay periodos de bajo trabajo, por ejemplo, cuando baja la economía como ahora, lo primero que las empresas dejan de hacer es publicidad, marketing, sobre todo las empresas públicas, que son mis principales clientes” (E5, 2018)

Cuando fueron consultadas acerca de si las dificultades al momento de emprender eran mayores por el hecho de ser mujeres, en general contestaron que no. Aseguraron que emprender en sí es difícil, tanto para hombres como para mujeres. Sin embargo, destacaron el rol de la mujer dentro de la familia. Consideran que como madres tienden a dedicar más tiempo a la familia, sobre todo al momento de tener que tomar las riendas de esta, por ejemplo, en el caso de las madres solteras. Además, una de las entrevistadas mencionó el hecho de que la mayoría de los fondos eran ganados por hombres, pero no se explica el porqué.

“Yo no sé por qué a las mujeres nos dan menos plata, en SERCOTEC la mayoría de los que ganan son hombres” (E2, 2018)

“Las mujeres tenemos ciertas competencias que solo las tenemos nosotras, el hecho de ser mama y tener memoria. No nos podemos olvidar de los hijos a diferencia de los hombres, entonces eso implica una dedicación a ciertos temas que un empresario hombre no las tiene” (E5, 2018)

5.3.3. Factores clave para el éxito del emprendimiento

Entre las entrevistadas se nombraron distintos factores, pero todos ligados a aspectos internos de las emprendedoras. El más nombrado fue la perseverancia a la hora de iniciar el negocio, puesto que como todas coincidieron, no es un camino fácil, hay varias barreras y caídas a lo largo del camino. Por este mismo motivo es que se considera como factor clave también la paciencia.

“Yo creo que la perseverancia de todas maneras, el buscar redes de ayuda también, como yo digo para dejar de un caballito que estaba solo” (E1, 2018)

“Trabajar mucho, ser perseverante y capacitarse. Yo soy lo que soy, me han premiado, he salido finalista, porque me he capacitado tanto, tanto, capacitaciones a nivel de universidad” (E6, 2018)

“Ser muy paciente, yo veo a mis amigas, ser movida tener esa garra de ir a buscar las oportunidades no esperar que te lleguen, lo veo en todas las chicas del gremio, no quedarte en los huevos. Salir y ofrecer tu trabajo” (E3, 2018)

Además, se menciona el hecho de tener gran claridad en cuanto al negocio, conociendo bien el público al cual se quiere llegar y las estrategias más adecuadas para llevar

a cabo, y así potenciarlo de mejor manera. Esto es de suma importancia ya que, por lo comentado por las entrevistadas, muchas veces los clientes valoran más la experiencia antes que el producto o servicio mismo ofrecido, y conocer bien al cliente tendría un directo y positivo impacto en el éxito del emprendimiento.

“Tú eres la empresa no esto, es como tú tratas a los clientes, como los recibes. Tú eres el plus de la empresa, muchas veces no importa tanto la infraestructura si no que la gente valora la experiencia” (E4, 2018)

“Tener bien claro el negocio, tener bien claro cuál es tu negocio, si es vender, comunicar, tenerlo super claro. Así es más fácil potenciarlo, saber cuál es tu cliente objetivo, tu estrategia” (E5, 2018)

5.3.4. Motivación para pertenecer a un gremio

Entre las motivaciones para pertenecer a un gremio, la que más se repite es el hecho de encontrarse con personas que pasan por las mismas situaciones y los mismos problemas. Buscando apoyo y una red de contención, que comprenda lo difícil que es emprender y donde se puedan sentir libres de contar sus experiencias y ser escuchadas, además de ayudadas. Al ingresar al gremio buscan trabajar en conjunto y la colaboración con sus pares, pudiendo aprender entre ellas de sus mismas experiencias y vivencias. También buscan ampliar su

mentalidad, salir del encierro del negocio y ver qué hay afuera, gracias al compartir experiencias e información con sus compañeras de gremio.

“Yo de hecho por eso las busqué, porque yo no tengo visión acá. Yo trabajo todos los días del año entonces uno se siente sola, siente que a lo mejor no sabe qué cosas se está perdiendo, algunas informaciones. Hay muchas cosas en que una se tiene que ir superando porque todo va cambio, el ritmo es tan rápido” (E1, 2018)

“Me invitaron y vi el lema que ellas tienen, sola eres invisible juntas invencibles y me llamó la atención y dije ya me meto. Después tú vas a una cuestión de prueba primero y me gustó, y es verdad entre muchas mujeres opinando siempre se saca algo bueno” (E2, 2018)

“Porque sola no se logran muchas cosas, desde que ingresé a este grupo he tenido oportunidades de conocer y aprender muchas cosas que cuando estás sola es más difícil lograr” (E3, 2018)

“Fue por la idea de encontrar a más mujeres con el mismo compromiso y espíritu de colaboración y las ganas de surgir” (E4, 2018)

“En un gremio te encuentras con mujeres que tienen las mismas o parecidas dificultades que tú tienes: familia, hijos, tiempo, acceso a financiamiento, oportunidades. Entonces es más fácil tener una red de contención” (E5, 2018)

“Porque los tiempos cambian y si uno no está unido a otro no funciona la cosa (...) me uní porque siento que hoy día no se puede trabajar solo. Los microempresarios generalmente tienen poca educación entonces son super estrechos de mente. Los monstruos se siguen uniendo y nosotros que somos la nada al lado de ellos ¿Queremos pelear solos por la vida?” (E6, 2018)

5.3.5. La experiencia de asociarse

Al ser consultadas por su experiencia en el gremio y de si esta podría ser catalogada de grata, todas concuerdan con un rotundo sí. Aseguran que el hecho de pertenecer a un gremio les ha traído múltiples beneficios como emprendedoras, principalmente a nivel de desarrollar ciertas habilidades y competencias. Consideran que dentro del gremio muchas veces se ven “forzadas” a salir de su zona de confort, haciendo cosas que nunca creyeron que serían capaces. De esta forma, han logrado sacar el máximo potencial a sus habilidades y desarrollar fortalezas que antes no tenían (o no sabían que tenían), como por ejemplo la capacidad de liderazgo. Así mismo, han podido disminuir ciertas debilidades que tenían, como por ejemplo la timidez y el miedo al fracaso.

“Al ver a tus otros pares te das cuenta de que eres poderosa y puedes hacer ciertas cosas, te vas dando de a cuenta de a poco de tus capacidades (...) una vez hicimos hasta un desfile de moda, primero nadie quería subirse a la pasarela, pero después todas querían. De esa manera me ha ayudado la asociación, a tener más personalidad, a crearme el cuento” (E4, 2018)

“Creo que ha sido una de las muy buenas cosas que me ha pasado en la vida, estar con pares es super importante porque de repente uno se enfrenta a miles de problemas” (E6, 2018)

Otro de los beneficios que se mencionó fue el hecho de aumentar las redes de contacto una vez ingresadas al gremio. Al conocer a otras emprendedoras dentro del mismo gremio, además de las actividades y proyectos realizados por el mismo, se conoce a mucha gente relacionada a diversos rubros. Todas estas redes de contacto son muy importantes ya que son muchas veces clave en ciertas situaciones en la vida de un emprendedor.

“Personalmente he ampliado mis competencias. Yo he organizado varios eventos y me doy cuenta de las capacidades que tengo, y bueno aparte de lo obvio que es ampliar tus redes de contacto. Yo creo que, por pertenecer a un gremio, si bien formo parte de los directorios, implica mucho trabajo, donar tu tiempo por las demás. Yo creo que es bastante, lo que uno recibe es bastante” (E5, 2018)

Además, aseguran que pertenecer a una asociación gremial las ha ayudado a expandir su mente, a ir más allá del negocio y conocer nuevas experiencias, personas, historias. Todo esto las ha alentado muchas veces a experimentar cosas nuevas, a ir por nuevos caminos que, de no ser por el gremio probablemente no hubiesen experimentado. Destacan la importancia que han tenido los viajes a los cuales han podido acceder gracias al gremio, en los cuales han podido conocer emprendedoras de otros países y otras realidades. Esto les ha permitido darse cuenta de que, sin importar las fronteras, hay más mujeres como ellas pasando por los mismos problemas, y por ende sentir que no están solas. Además, les ha permitido observar e inspirarse, obteniendo ideas nuevas y dándoles la oportunidad de potenciar sus negocios de mejor manera.

“No es que no me hubiese ido bien, pero no me hubiera seguido superando, me hubiera quedado como el caballo. Hubiera seguido por el camino que alcanza a ver, no habría probado nuevos caminos, en cambio ellas me hicieron ver nuevas cosas” (E1, 2018)

“Te abre muchas de las expectativas y metas y sueños porque muchas de las socias viajan entonces dicen esto se está haciendo (...) me llevaron a empresas, fabricas donde ves cómo se trabajan, no son muy distintas, pero si distintas. Te abre la mente, aunque tú dices “no, internet te muestra todo”, pero el hecho de ir y hablar con las gringas es otra cosa” (E2, 2018)

“Tener acceso a aprender más acerca de cómo potenciar tu negocio, que eso yo lo puse en práctica y me dio resultados en su tiempo. Es muy bueno estar asociado, te permite conocer otro mundo, otras personas con otras experiencias, que también comenzaron así, por necesidad o porque necesitaban hacer algo diferente” (E3, 2018)

Otro de los beneficios mencionados, fue el hecho de que dentro de los gremios se realizan diversos cursos y capacitaciones de forma gratuita para las socias. Significando una gran ayuda para ellas, al permitirles desarrollar más y de mejor forma sus negocios y sus capacidades.

“Los cursos, hay cursos de marketing digital, de un montón de cosas. Son gratis, entonces la capacitación a la que te lleva a estar en un gremio es buena, es bien difícil hacerlo sola” (E2, 2018)

“Yo hice un seminario de neurociencia que no tiene mucho que ver con mi emprendimiento, pero me ha ayudado a enfocar. Entonces la gente cree que capacitarse te va a dar así las lucas, y no, te ayuda a encausarte. Vamos para las lucas, pero no puedes llegar de una” (E6, 2018)

Además, el hecho de pertenecer a un gremio ha significado beneficios a socias, que de no ser por la asociación no hubiesen conseguido probablemente, o al menos no de forma tan expedita.

“A través del gremio hemos conseguido varias cosas, por ejemplo, en el banco estado va una socia de (...) y dicen “viene una socia de (...)” y la socia, que no tenía cuenta corriente, el Banco Estado le dio cuenta corriente, cumpliendo los requisitos” (E2, 2018)

El compartir experiencias y vivencias dentro del gremio permite un constante aprendizaje entre todas, aprendiendo de los errores y de los éxitos de las demás socias. Intercambian ideas, se asesoran y se ayudan. Así, se hace más fácil y rápido avanzar. Además de significar un apoyo emocional importante, debido a la incomprensión del entorno que muchas veces hace a las emprendedoras sentirse solas.

“Para mí fue aprender a volar, aprender a crecer como empresa y sobre todo querer ser profesional en lo que hago, aunque no tenga mi título, pero querer hacer las cosas bien” (E1, 2018)

“De repente tú ves a personas que llegan tan bajoneadas y tu “oye que te pasa, se puede hacer esto y esto otro”, en el gremio siempre alguien sabe más datos de los que tú tiene” (E2, 2018)

“Creo que para una sola es muy difícil avanzar, en cambio estando conectadas y teniendo más redes es mucho más fácil avanzar, y en lo que te podrías demorar por ejemplo tres años lo puedes hacer mucho antes” (E3, 2018)

“Cuando tu compartes tu historia de aprendizaje, esa amiga se va a equivocar, pero se va a equivocar menos, y a lo mejor va a lograr el éxito en menos tiempo del que te tomo a ti o me tomo a mi” (E4, 2018)

“Al estar en una agrupación te encuentras con pares, con gente igual que es super trabajólica, que tiene los mismos problemas económicos, los mismos problemas con los trabajadores entonces uno pude encontrar solución. Porque a lo mejor ella lo hizo bien y lo traspasa, quizás mi experiencia les sirva a varias (...) nos asesoramos, nos damos información” (E6, 2018)

La mayoría de las encuestadas afirma que el pertenecer a una asociación gremial, debido a todos los beneficios otorgados, ha contribuido al éxito de sus emprendimientos. Todos estos beneficios otorgados por la asociación influirían de alguna u otra manera en el éxito, ya sea generando un aumento en el volumen de las ventas, más ayuda, mayores oportunidades, mayor visibilidad del negocio, entre otros.

“A lo mejor no hubiera podido trabajar con Inacap, que soy proveedora. Porque para eso debía estar en internet, algo que ellas (el gremio) lograron porque no lo hubiera podido hacer, porque no me gustaba y no me gusta, pero ellas me dijeron “no puede ser que no seas tecnológica”” (E1, 2018)

“Las autoridades ayudan a los gremios, no a emprendedoras solas. Siempre hay que pertenecer a algún tipo de programa, es la única manera de mantenerse visible” (E2, 2018)

“Nos consultamos entre nosotras, nos observamos sacamos ideas entre nosotras. De repente una llega con un problema entre todas la ayudamos y la aconsejamos “anda para allá, para acá, anda a sercotec, habla con tal persona”. En ese sentido nos ayudamos, con las informaciones, lo que claramente se ve reflejado en el volumen de las ventas” (E4, 2018)

Cuando se les preguntó acerca de por qué habían decidido ingresar a un gremio exclusivamente de mujeres, la mayoría respondió que el hecho de que fuera solo de mujeres no lo habían decidido por algo en particular. Sin embargo, aseguran que se hace más fácil en algunas ocasiones trabajar entre sólo mujeres, ya que suelen sentirse más comprendidas al pasar por situaciones y dificultades similares. Además de sentirse más en confianza y por tanto poder conversar ciertos temas más personales, que quizás con hombres presentes no lo harían.

“Me hizo la invitación una chica y por eso me asocie solo por mujeres, pero nada en especial. Pero me encanta eso de estar con mujeres porque entre mujeres apoyándonos y ayudándonos” (E3, 2018)

“Para nosotras ha sido bueno, es interesante y además es un espacio donde las mujeres fácilmente conversamos de cosas muy personales, que quizás con hombres sería distinto. Conversamos de temas o situaciones que estamos pasando, y generalmente son muy similares, para nosotras ha sido bueno” (E5, 2018)

“Las mujeres son más decididas y más organizadas, o será que la mujer de ahora está más decidida. No le tiene miedo a equivocarse, porque se va a equivocar tantas veces y le da lo mismo seguir equivocándose, entonces sigue. Entre mujeres nos entendemos” (E2, 2018)

Por otro lado, debido a diversas situaciones personales, un par de entrevistadas aseguraron sentirse más cómodas trabajando exclusivamente con mujeres, por un tema de confianza por experiencias negativas vividas con el sexo opuesto.

“Soy super desconfiada porque me hicieron una estafa y me la hizo un hombre, entonces me era mucho más fácil darme entre puras mujeres, que lo más probable era que estuvieran superándose igual que yo” (E1, 2018)

5.3.6. Las dificultades de pertenecer a un gremio

Cuando se les consultó acerca de las dificultades de pertenecer a un gremio, las respuestas fueron bastante similares y apuntaban en general a un mismo trasfondo. En primer lugar, se mencionó el tener que confiar en un grupo de mujeres, en un comienzo, desconocidas. Como se mencionó anteriormente, una de las dificultades identificadas por las emprendedoras es la falta de tiempo, debido a la gran cantidad de horas que deben dedicar a su negocio a diario. Es por esto que deben confiar en que llegarán a un grupo trabajador y motivado, del cual podrán sacar provecho, no ir a perder su escaso tiempo.

“En un principio fue la confianza, confiar en las personas, que no fueran señoras que se juntaban para entretenerse, sino que señoras que realmente nos juntábamos para lograr un objetivo, con un propósito” (E1, 2018)

La principal dificultad en la que la mayoría de las encuestadas coincidió, fue el hecho de lidiar con las diferentes formas de ser y pensamientos dentro del grupo. Si bien estas diferencias enriquecen y permiten conocer nuevas perspectivas e ideas, el saber llevar estas diferencias y convertirlas en algo positivo no es tarea fácil. Además, se menciona el hecho de que la mayoría de las emprendedoras pertenecientes a los gremios posee un carácter fuerte, debido a que son sus propias jefas y para liderar un negocio se requiere de cierta determinación y empoderamiento. Lo que muchas veces genera una serie de conflictos dentro

del grupo, que cuando no existe buena comunicación, se convierten en grandes problemas difíciles de sobrellevar.

“En el gremio donde estoy hay mucha diversidad de empresas, la mayor dificultad que tienen ellas es que generalmente los problemas no se hablan abiertamente entonces hay un problema de comunicación. Porque si hay una socia que se manda una crema tenemos que hablar en la asamblea, y no tratar de taparlo” (E2, 2018)

“De repente puede ser que haya diversas formas y opiniones que de repente no coinciden con las tuyas, pero yo creo que cuando se forma un buen grupo y las cosas se conversan no tiene por qué ser un problema el pensar diferente” (E3, 2018)

“Todas somos sumamente fuertes de carácter, por el mismo hecho de ser emprendedora, porque tú eres tú jefa, entonces las cosas se hacen como tú dices. Y como todas tenemos la misma situación, no es fácil porque todas queremos que las cosas seas como queremos. Hay dificultades de entender cuándo tú tienes que someterte, cuándo tienes que ser obrera” (E5, 2018)

Otra dificultad que se mencionó en un par de ocasiones entre las entrevistadas fue el poco compromiso de parte de algunas de las socias con el gremio y sus compañeras. En parte por no saber bien de qué trata el gremio y qué se busca con la asociación. Afirman que

muchas llegan al gremio buscando netamente obtener beneficios, y de forma rápida, sin comprender que al ser parte de un gremio también se tienen responsabilidades, y una de esas es la de velar por el bien común de todo el grupo. Lo que conllevaría, además, a la poca o nula motivación para participar de forma activa dentro del gremio por parte de estas socias, dejando que todo el trabajo sea realizado por sus compañeras y, por ende, dejando de ser un verdadero aporte para el grupo.

“Lo más difícil es que algunas mujeres no entienden lo que es un gremio, esto es un bien común para todas independiente de que tú te vayas a ver favorecida individualmente, es el bien común (...) es lento el proceso, entonces hay gente que cree que uno les va a sacar el negocio adelante, entonces lo primero que les decimos cuando llegan es que la responsabilidad del negocio es de ustedes, acá se les van a dar herramientas. Yo te doy la herramienta, si quieres la estudiar, la trabajas, la usas, pero la responsabilidad del negocio la tienes tu. Han llegado muchas, pero en el camino se van por eso, porque dicen “ah yo pensé que iban a mejorar mis ventas, mi negocio de aquí a una semana más”” (E4, 2018)

“Hay algunas que, si bien es cierto que tienen empresa, no necesitan trabajar, lo hacen por hobby. Entonces hay un porcentaje que se pone floja, te siguen la corriente, pero no están dispuesta a sacrificarse por el gremio” (E2, 2018)

5.3.7. Recomendaciones para asociarse

Cuando se les consulta a las entrevistadas acerca de si recomendarían a otras emprendedoras ingresar a un gremio, todas responden que sí, debido a la serie de beneficios que esto conlleva, tal como se explica anteriormente. Sin embargo, las emprendedoras realizan una serie de recomendaciones a la hora de analizar el ingreso a alguna asociación gremial. Esto a modo de sacar el máximo provecho a la asociación, y a la vez ser un verdadero aporte a este. Aseguran que es muy importante tener bien en claro en qué consiste un gremio, y que, así como obtienen beneficios, hay que además adquirir responsabilidades. Además, recomiendan conocer bien el gremio al cual se pretende ingresar, y ver si efectivamente cumple con el perfil buscado y con las características acorde a la personalidad y metas de la emprendedora.

“Tienes que analizar todos los gremios y de acuerdo con tu personalidad es a que gremio te metes. Aparte del rubro, porque dependiendo de eso la meta del gremio va a ser distinta (...) tiene que ver cuál es su perfil más que su producto, eso va más allá del producto. Porque si eres temerosa y nosotras arriesgadas y no te vas a arriesgar con nosotras, no vas a dar lo mejor de ti al gremio, y el gremio te va a dejar atrás porque tiene que seguir por más que te trate de tirar” (E2, 2018)

“No nos interesa que entre una persona que lo único que quiera es recibir (...) muchas entran pensando como si nosotros fuéramos una organización pública que tiene la obligación de dar subsidios y no es la idea. Yo creo que, si una persona, como debiera ser que es emprendedora, es motivada, creativa, trabajadora, quiere ingresar a un gremio para

aportar sus habilidades a las demás (...) si lo que quiere es formar parte de una comunidad de mujeres que quieren crecer, ahí la invitaría a formar parte” (E5, 2018)

En cuanto a si aconsejarían a una emprendedora el asociarse a un gremio exclusivo de mujeres, todas aseguran que no necesariamente. Consideran que, si bien el ingresar a un gremio exclusivo de mujeres tiene ciertas ventajas en cuanto a la practicidad y comodidad, no es necesariamente mejor, que es algo netamente personal y a gusto de cada persona. Afirman que independiente del tipo de gremio (mixto o no), lo importante es asociarse, ya que es completamente beneficioso.

“Ahí va a depender de cada una, si a mí me da lo mismo si son hombres o mujeres. De repente encuentro que es más fácil de mujeres porque vamos todas al mismo ritmo, por eso no más, lo encuentro más practico” (E1, 2018)

“Yo creo que cualquier gremio que potencie al emprendedor es bueno, sea mixto, de mujeres, la idea es que te puedan potenciar y ayudar porque es difícil emprender, no es fácil” (E3, 2018)

“No necesariamente, creo que hay plena libertad, que estar en un gremio de puras mujeres es bueno para todas, pero no me atrevería a aconsejarlo exclusivamente” (E5, 2018)

5.3.8. Desafíos de los gremios a futuro

En cuanto al futuro, la gran mayoría de las encuestadas coincide en que uno de los mayores desafíos es el de seguir creciendo como gremio. Sin embargo, se destaca el hecho de que este crecimiento no debe ser orientado únicamente a incrementar el número de socias, si no que debe estar también enfocado en que estas sean un verdadero aporte a la asociación. Para esto se requiere que las nuevas socias sean mujeres motivadas, proactivas y trabajadoras, sino no serán realmente un aporte al gremio, y este no tendría un verdadero crecimiento.

“Seguir avanzando y que las socias sean más proactivas. Se supone que, si todas estamos trabajando por un objetivo todas tenemos que trabajar para eso, en cambio a veces las personas quieren entrar a algo, pero solo recibir, sin dar. Algunas van un tiempo y luego dejan de ir, pienso que por ahí a lo mejor encontrar socias que sean comprometidas” (E1, 2018)

“A parte de seguir creciendo, el mayor desafío es atraer nuevas socias, pero que sean buenas. Por eso ahora cambiamos los estatutos, por ejemplo, si entras y no estas formalizada tienes que estar por lo menos a los 6 meses ya formalizada, tener factura, boleta, lo que sea. Yo creo que otra de las metas es llegar al extranjero” (E2, 2018)

“Seguir visibilizándolos, que más mujeres sepan que existe un gremio que se llama (...) no podemos dejar de hacernos propaganda” (E4, 2018)

Además, según lo mencionado por algunas de las emprendedoras, este crecimiento busca traspasar fronteras. Se piensa en un crecimiento enfocado al extranjero, para así aumentar las oportunidades de las emprendedoras, las redes de contacto, y lograr potenciar aún más sus negocios.

“Tenemos que aprender a abrirnos, tener contactos, conocer experiencias de más personas como son las del extranjero. Que sigamos como estamos, potenciándonos, ayudándonos y apoyándonos cada vez más entre nosotras” (E3, 2018)

“Queremos romper fronteras, la meta es poder poner nuestros productos afuera” (E6, 2018)

6. CONCLUSIONES

Al conversar con emprendedoras quienes pertenecen a asociaciones gremiales, se puede ver que, si bien pertenecen a distintos rubros, tienen distintas personalidades y distintas historias de vida, a modo general concuerdan o poseen opiniones bastante similares respecto a la asociatividad. Su experiencia dentro de una asociación gremial ha sido grata, tal y como ellas lo han afirmado, y ha ayudado en distinta medida, a mitigar diversos problemas asociados al emprendimiento, o al menos a sobrellevarlos.

Como mayores dificultades en un inicio del emprendimiento, destacan en primer lugar la falta de financiamiento y de capital inicial. Esto principalmente de aquellas emprendedoras que inician sus negocios por necesidad y problemas económicos. Si bien el gremio al que pertenecen las entrevistadas es un gremio sin fines de lucro, el asociarse les ha abierto oportunidades en cuanto a lo económico. Según lo declarado por algunas socias, al pertenecer a una asociación gremial han recibido apoyo de instituciones financieras, apoyo que no hubieran logrado solas debido a que no contaban con el respaldo financiero suficiente. Por otro lado, aquellas emprendedoras que declaran comenzar su negocio por motivación y no por un tema económico, aseguran que la mayor dificultad en un inicio es el miedo a lo desconocido. Al ingresar a un gremio y reunirse con más mujeres emprendedoras, esto deja de ser tan desconocido. El escuchar sus experiencias y relatos permite mitigar en cierto grado ese miedo, puesto que muchas piensan, tal y como lo mencionaron, “si ella pudo, por qué yo no”.

Una de las dificultades a la que se ve enfrentada una emprendedora al momento de iniciar su negocio es la incomprensión por parte de sus cercanos, ya que el trabajo de forma dependiente es lo más común en el país. Esto podría hacerla sentir sola y poco apoyada, afectando emocionalmente a quien emprende. Según lo declarado por las participantes de la investigación, dentro de un gremio el apoyo emocional recibido es considerable, puesto que se viven situaciones y problemas similares entre los miembros. Dentro del gremio se genera un espacio de ayuda y confianza, sobre todo en uno exclusivamente de mujeres, ya que se pueden hablar ciertos temas con mayor tranquilidad y el grado de empatía es mayor.

Otra de las dificultades enfrentadas por las emprendedoras es el poco alcance en la difusión y visibilidad del negocio, sobre todo al inicio. Entrar a una industria a competir con otros que llevan tiempo no es tarea fácil, no se cuenta con el posicionamiento ni con los contactos como la competencia, por lo que es un largo y difícil trabajo para las emprendedoras. Sin embargo, las entrevistadas aseguraron haber aumentado considerablemente sus redes de contacto al momento de ingresar al gremio, debido a las actividades y eventos realizados por este, donde han conocido una gran cantidad de personas y tenido contacto con otras empresas y autoridades. Dentro de estos mismos eventos han podido hacer visible sus negocios, aprovechando la convocatoria de estos y dando a conocer al público sus productos y/o servicios.

Acerca de su rol como mujer dentro del ecosistema emprendedor, el total de las encuestadas aseguró que, a su juicio, el hecho de ser mujer no dificulta más el emprender como tal. Consideran que han tenido las mismas oportunidades que sus pares hombres, y que el proceso para iniciar sus negocios no ha sido más largo ni nada por el estilo. Sin embargo, destacan el rol de la mujer dentro de la familia. Consideran que como mujeres tienden a dedicar más tiempo a los hijos, y muchas veces deben hacerse cargo solas de los hijos frente a la ausencia del padre. Gran parte de las entrevistadas asegura que es una preocupación extra que muchos empresarios hombres no deben llevar consigo.

Cuando se les preguntó acerca de las dificultades de pertenecer a un gremio, muchas de las entrevistadas mencionaron el hecho de que muchas veces entran mujeres al grupo sin comprender bien de que trata la asociatividad. Esto genera que no sean un real aporte, puesto que no trabajan como deberían, en pro del gremio y sus compañeras. Otras veces, se ven enfrentadas a compañeras poco motivadas, que no trabajan o simplemente buscan beneficio económico por parte del gremio. Se recomienda al gremio trabajar para evitar estas situaciones, ya que entorpecen el trabajo y afectan el ambiente dentro del grupo. Para esto, se propone como acción, el aumentar las barreras de entrada al gremio, aumentando la exigencia en cuanto a los filtros para determinar quien entra. Considerando muy bien, la motivación de la emprendedora para asociarse, sus metas y objetivos personales, y lo que desea lograr con su ingreso a la asociación. Junto con esto, se propone a cada gremio informar expresamente a la comunidad sus objetivos y labores como gremio.

Además, la mayoría de las entrevistadas mencionó como dificultad el carácter fuerte que tienen en general las emprendedoras, por el mismo hecho de ser sus propias jefas y de tener que adquirir un cierto carácter para liderar sus negocios. Es por esto que se recomienda al gremio que se tenga especial cuidado en la elección de sus líderes. Tal como mencionó una de las entrevistadas, el hecho de tener distintas personalidad y formas de pensar no debiese ser un problema, siempre y cuando se sepa aprovechar. Es por esto que las líderes gremiales deben ser mujeres con grandes habilidades de liderazgo, buenas moderadoras y oyentes, capaces de sacar provecho a las diferentes opiniones, en vez de convertirlas en un problema más.

Por otro lado, según lo mencionado por las participantes, el mayor desafío que se le viene a futuro al gremio es el de seguir creciendo, llegando incluso hasta el extranjero. Para esto, se recomienda al gremio seguir manteniéndose visible, seguir sumando gente, y realizando convenios internacionales. Esto, considerando las sugerencias anteriormente descritas, para que, de esta forma, el gremio siga creciendo, pero a la vez, asegurando la permanencia de sus socias, la eficiencia y el buen ambiente laboral dentro de él.

Finalmente, se realiza como recomendación a las emprendedoras que, al momento de evaluar el ingreso a un gremio, se informen acerca de los distintos gremios que existen. Y que se informen muy bien acerca las tareas y labores del gremio, y a la vez, de sus deberes como emprendedoras con el gremio y sus demás compañeras. También se realiza como recomendación a las autoridades que trabajen en políticas publicas que vayan en pro de los

gremios, por ejemplo, más fondos destinados a los gremios o alianzas internacionales con otros gremios o entidades. Ya que como se pudo ver, significan un gran apoyo para las emprendedoras, incentivando así el emprendimiento y por tanto las oportunidades de trabajo, y además, potenciando los negocios existentes y aumentando sus probabilidades de éxito.

Se concluye con la investigación y según lo mencionado por las participantes, que la pertenencia a una asociación gremial tendría un impacto positivo en la actividad de las emprendedoras, y contribuiría al éxito del negocio debido a los múltiples beneficios que traen para ellas. Es por esto que se espera que estas recomendaciones sean tomadas en consideración para potenciar el ecosistema emprendedor, que se vuelve cada vez más importante en el país.

7. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Para la segunda etapa del estudio se optó, en primera instancia, por realizar encuestas mediante una plataforma online especializada. Esta encuesta fue difundida mediante redes sociales, y a través del correo electrónico de diversas socias. Sin embargo, este método no tuvo éxito al no lograr llegar al público deseado y por ende no logrando la cantidad de encuestas suficientes. Lo anterior se piensa, fue debido a la poca llegada de la tecnología hacia el público objetivo, esto considerando que la edad promedio de las participantes sobrepasa los 40 años.

Además, en la tercera fase se entrevistó únicamente a emprendedoras pertenecientes a la asociación gremial AGEV-V, debido a que fue imposible agendar con mujeres de otros gremios. Se piensa que es debido a la fecha, cercana a las fiestas y fin de año, por lo que los tiempos de las emprendedoras son muy restringidos.

8. ANEXOS

8.1. Preguntas entrevista segunda etapa

P1 ¿Cuál fue su motivación a la hora de participar como líder en la asociación gremial?

P2. ¿Cuál fue la mayor dificultad que enfrentaron a la hora de conformar el gremio?

P3. A lo largo de su trayectoria ¿Considera que han enfrentado muchas dificultades/barreras como gremio? Si la respuesta es SI, ¿Cuál ha sido la más difícil?

P4. ¿De qué manera obtienen su financiamiento?

P5.1. (Fin. Público) ¿A qué fondos han postulado? ¿Para qué fondos han sido aceptadas? ¿Fue muy complicado el proceso de postulación? ¿Fue muy difícil obtener el financiamiento?

P5.2. (Fin. Privado) ¿Ha considerado postular a algún fondo público? Si la respuesta es NO, ¿Por qué? Si la respuesta es SI ¿Por qué no lo ha hecho?

P6. Si una amiga u otra emprendedora le comenta que está pensando en iniciar un gremio ¿La alentaría a que lo hiciera? ¿Por qué? ¿Qué consejos le daría?

P7. Si una amiga emprendedora le comenta que quiere pertenecer a un gremio ¿La alentaría a que se uniera a uno? ¿Por qué?

P8. ¿De qué manera cree usted que los gremios ayudan a sus miembros? ¿Cuál es a su juicio el apoyo más importante que entrega el gremio a sus asociadas?

P9. ¿Considera usted que el gremio que lidera ha sido clave en el éxito y/o buen desempeño del emprendimiento de sus miembros? Si la respuesta es SI, ¿De qué manera?

P10. ¿Considera que el hecho de ser un gremio de mujeres les genera algún tipo de beneficio/ventaja? Si la respuesta es SI ¿Como cuál/es?

P11. ¿Cuál cree que es el mayor desafío que se les viene por delante como gremio?

8.2. Preguntas entrevista tercera etapa

P1. ¿Cuál fue su motivación para emprender?

P2. ¿Cuáles fueron las mayores dificultades que enfrentó al momento de emprender?

P3. ¿Cuáles considera que son las mayores dificultades que enfrenta a diario como emprendedora?

P4. ¿Cuál es a su juicio el factor más relevante para lograr el éxito como emprendedora?

P5. ¿Por qué decidió ser parte de un gremio? ¿Por qué un gremio exclusivo de mujeres?

P6. ¿Considera que el haberse asociado a un gremio le trajo beneficios como emprendedora? Si la respuesta es SI ¿Como cuáles?

P7. ¿Considera que el hecho de haberse asociado a un gremio ha contribuido al éxito de su emprendimiento? Si la respuesta es SI ¿De qué manera?

P8. ¿Qué es lo más difícil de pertenecer a un gremio? El hecho de que sea sólo de mujeres ¿Lo dificulta aún más? Si la respuesta es SI ¿Por qué?

P9. Si una emprendedora le comenta que al igual que usted desea unirse a un gremio ¿La alentaría a que lo hiciera? ¿Por qué? ¿Qué consejos le daría?

P10. En base a su experiencia ¿Recomienda a aquellas emprendedoras que desean asociarse a un gremio, el hacerlo en uno exclusivamente de mujeres? ¿Por qué?

P11. A su juicio ¿Cuáles son los mayores desafíos (como gremio) que se vienen por delante?

P12. ¿Se encuentra usted conforme con el gremio al que pertenece?

P13. En una frase, ¿Cómo definiría su experiencia en el gremio?

9. REFERENCIAS

- ASECH. (2018). *Memoria Asociación de emprendedores de Chile 2014-2017*.
- Camino, T., Fernández, C., Santander, P., & Yáñez, D. (2018). *Mujer y actividad emprendedora de la región de Valparaíso 2017-2018*. Santiago.
- ClioDinámica Consulting. (2016). *Identificación y caracterización del acceso a financiamiento y a servicios financieros para organizaciones de la economía social*. Santiago, Chile.
- Departamento de impuestos directos. (2000). *Actual ley sobre impuesto a la renta*. Obtenido de <http://www.sii.cl>
- Economía Social*. (s.f.). Obtenido de <http://economiasocial.economia.cl/>
- F&K Consultores. (2015). *Caracterización sectorial de las Asociaciones Gremiales en Chile*. Santiago, Chile.
- F&K Consultores. (2016). *Estudio caracterización sectorial de las asociaciones gremiales en Chile*. Santiago, Chile.
- Gobierno de Chile. (27 de junio de 2014). *Constitución de una asociación gremial*. Obtenido de <http://www.chileatiende.gob.cl>
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2016). *Género y emprendimiento*. Santiago .
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2016). *Cuarta Encuesta de Microemprendimiento*.
- Ministerio de la mujer y equidad de género. (19 de Marzo de 2018). *Programa mujeres, asociatividad y emprendimiento*. Obtenido de <https://www.minmujeryeg.cl>
- Organización internacional del trabajo. (s.f.). *La mujer en la gestión empresarial: Cobrando impulso en América Latina y el Caribe*. Suiza.
- Otero, L. (s.f.). *Muy historia*. Obtenido de <http://www.muyhistoria.cl>

- Raquel Gil Román . (2016). *La política de formación en las empresas: Una acción formativa en MAPFRE seguros*.
- Rubio, R. (6 de Noviembre de 2016). *La Economía Social y Solidaria*. Obtenido de <http://www.decoopchile.cl/la-economia-social-y-solidaria/>
- Subsecretaría de Economía y Empresas de Menor Tamaño. (2015). *Panorama y proyecciones de la Economía Social y Cooperativa en Chile*. Santiago.
- Taylor, S., & Bogdan, R. (1990). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación*. Barcelona: Paidós.
- Tirado, P. (22 de Octubre de 2018). *Economía y Negocios*. Obtenido de <http://www.economiaynegocios.cl>
- Tirado, R. (20 de Abril de 2015). *Teorías y conceptos para analizar las organizaciones gremiales de empresarios*. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/>
- Viancos, V. (29 de Mayo de 2018). *La Quinta Emprende*. Obtenido de <https://laquintaemprende.cl>