

Modelo integral de fortalecimiento al emprendedurismo y la empresariedad para la autonomía económica de las mujeres en Costa Rica como mecanismo de política pública



331.48
I59m

Instituto Nacional de las Mujeres

Modelo integral de fortalecimiento al emprendedurismo y la empresariedad para la autonomía económica de las mujeres en Costa Rica como mecanismo de política pública / Instituto Nacional de las Mujeres. – 1 ed. – San José: Instituto Nacional de las Mujeres, 2013 (Colección Políticas públicas para la igualdad y equidad de género; n. 9; Estrategias e instrumentos de política pública; n. 9)

36 p., 20,32 X 25,4 cm.

ISBN 978-9968-25-287-4

1. EMPRESARIEDAD. 2. DERECHOS SOCIALES Y ECONOMICOS.
3. EMPRENDEDURISMO. 4. AUTONOMIA ECONOMICA. I. Título

Producción ejecutiva:

Instituto Nacional de las Mujeres.
Área de Políticas Públicas para la Equidad de Género

Elaboración de textos:

Shirley Gayle Monge
Área de Políticas Públicas para la Equidad de Género

Diseño y diagramación:

Ana Tricia Calvo Alfaro

Impresión:

Editorial EUNED

Aprobado por Acuerdo N°2 de la Sesión Ordinaria N°01-2012 de Junta Directiva, el 11 de enero del 2012.

CONTENIDOS



1. Presentación.....	4
2. Introducción.....	5
3. Sustento legal.....	7
4. Antecedentes y justificación.....	8
5. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos?.....	12
5.1. Población meta y niveles de desarrollo de los negocios.....	13
5.2. Caracterización de la oferta nacional de servicios de apoyo a la Mipyme.....	19
Diagrama explicativo.....	30

1. PRESENTACIÓN



El Instituto Nacional de las Mujeres, INAMU, se complace en presentar su primera propuesta de MODELO INTEGRAL DE FORTALECIMIENTO AL EMPRENDEDURISMO Y LA EMPRESARIEDAD PARA LA AUTONOMÍA ECONÓMICA DE LAS MUJERES EN COSTA RICA, COMO MECANISMO DE POLÍTICA PÚBLICA, aprobado por la Junta Directiva de la Institución en el 2012.

Este modelo constituye una estrategia de abordaje en relación al tema de la empresariedad como medio para fortalecer la autonomía económica de las mujeres, partiendo del acervo de conocimientos adquiridos y metodologías construidas desde el trabajo colectivo que desarrolla el INAMU directamente con las mujeres emprendedoras y empresarias del país.

El “Modelo de Empresariedad” propuesto en este documento, es el resultado de la sistematización de la experiencia adquirida por el INAMU en la identificación de lineamientos que permitan el desarrollo de las microempresas lideradas por mujeres y su vinculación de los servicios de apoyo a las Mipymes de acuerdo con la oferta actual del país. Propone la ruta de atención que debería seguir una Mipyme de mujeres, desde su etapa inicial de desarrollo, pasando por el acceso diferenciado de los servicios de apoyo que requiere su negocio para desarrollarse y consolidarse, generando así mejores condiciones de vida para ella, es decir, impactando positivamente su nivel de autonomía económica por medio de la empresariedad.

Con este modelo también cumplimos con el mandato del INAMU de promover los derechos de las mujeres y en este caso particular, el derecho económico de las empresarias, a tener mejor acceso a los recursos productivos mediante la organización adecuada y sostenimiento de un negocio.

Esperamos que el mismo sea una valiosa herramienta que le permitirá a las personas, instituciones y empresas que trabajan directamente con este sector de la población, enfocar sus esfuerzos hacia la consolidación de los negocios liderados por las mujeres.

A handwritten signature in black ink, reading "María Isabel Chamorro Santamaría".

María Isabel Chamorro Santamaría
Ministra de la Condición de la Mujer
Presidenta Ejecutiva
Instituto Nacional de las Mujeres

2. INTRODUCCIÓN



A mediados del mes de enero del 2011, como resultado de la presentación a la Junta Directiva, del informe de la IV Feria Nacional de Mujeres Empresarias, se solicita al Área de Gestión de Políticas Públicas sistematizar las experiencias de las cuatro ferias nacionales realizadas por INAMU desde el 2007, en el “Modelo de Empresariedad” que la Institución está impulsando para el fortalecimiento de los negocios liderados por mujeres.

Con base en esta solicitud, se construye una primera propuesta del Modelo, partiendo de las experiencias desarrolladas por el Área de Políticas Públicas en el tema de empresariedad.

Esta primera propuesta, elaborada en mayo del 2011, se envía al Área de Desarrollo Regional con el fin de que las compañeras que trabajan el tema en las Unidades Regionales del INAMU, la enriquezcan y complementen, antes de presentar la versión final del Modelo.

El primer borrador de la propuesta de Modelo de Empresariedad (julio de 2001), construida por ambas áreas técnicas, se presentó y discutió en reunión de Comité Técnico el 19 de agosto del año 2011. Tanto las observaciones hechas al documento, en esa reunión, como las que enviaron por escrito las áreas técnicas de Condición Jurídica y Construcción de Identidades, permitieron reconstruir la propuesta inicial del Modelo partiendo desde una visión más integral e institucional. Es así como surge el segundo borrador del documento, misma que fue presentada en reunión de Comité Técnico el 27 de setiembre del 2011.

Los aportes realizados por las compañeras coordinadoras de áreas técnicas a esta segunda versión, dieron origen al tercer borrador (19 de octubre del 2011) del Modelo de Empresariedad, el cual fue revisado por la Dirección de Áreas Estratégicas del INAMU. El presente documento, es la versión final (al día 20/12/2011, que incluye las observaciones verbales hechas por esa Dirección) ajustada y mejorada según últimas recomendaciones de la Unidad de Asesoría Legal del INAMU, realizadas el día 4 de enero del 2012.

A pesar de que ésta es la versión final del “Modelo de Empresariedad”, el mismo aún puede enriquecerse con nuevos aportes técnicos de las personas funcionarias del INAMU con pericia en el tema de los derechos económicos de las mujeres, ya que éste ha sido un proceso de construcción colectiva y de articulación interna a nivel de las áreas técnicas del INAMU.



3. SUSTENTO LEGAL

Entre los fines del INAMU está proteger los derechos de las mujeres, promover la igualdad entre los géneros y propiciar acciones tendentes a mejorar su situación según lo establece el Artículo 3, inciso b) y d) de su Ley de Creación, en relación a la protección de derechos y promoción de la situación económica de las mujeres en condiciones de igualdad. Para cumplirlos, la Ley faculta al INAMU, en el Artículo 4 incisos c), j) y n) -sobre las atribuciones del mismo para coordinar políticas públicas de desarrollo que contengan la igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres, lo que incluye establecer modelos y metodologías de abordaje de las situaciones propias que presentan las mujeres y ejecutar programas y proyectos propios que considere necesarios para ese fin; lo mismo que a promover la organización de las mujeres, brindándoles la asistencia que proceda para su mejor desarrollo.

La atención de la empresariedad de las mujeres es de interés institucional, según lo establece el objetivo dos de la *Política Nacional para la Igualdad y Equidad de Género* (PIEG) en donde se especifica la importancia de disminuir las brechas de ingreso entre mujeres y hombres.

Además, con la promulgación de la Ley N° 7769: *Atención a mujeres en condiciones de pobreza*; se visualiza un trabajo integral e interinstitucional con el fin de facilitar el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de estas mujeres; parte de esta atención integral se relaciona con el tema de generación de ingresos por cuenta propia, es decir, con el tema de la empresariedad como medio de autonomía económica para las mujeres.

Lo anterior se sustenta en la *Convención sobre la Eliminación de Todas las Formas de Discriminación contra las Mujeres* (CEDAW)¹, cuyo Protocolo Facultativo fue ratificado por Costa Rica el 20 de setiembre del 2001; y en el Pacto Internacional de Derechos *Económicos, Sociales y Culturales*, ratificado por el país el 29 de noviembre de 1968.

¹ Adoptada por las Naciones Unidas en 1979 y forma parte de los instrumentos jurídicos internacionales de derechos humano.

4. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

A finales de los años noventa, el INAMU coloca en la agenda pública nacional el tema de la empresariedad de las mujeres, con el fin de identificar acciones que le permitan al país trabajar para ir cerrando las brechas de género relacionadas con el tema de la empresariedad femenina, agravadas por los cambios en el orden económico mundial que se dan a partir de la década de los ochenta.

Para el pleno ejercicio de los derechos económicos de las mujeres, el INAMU inicia una serie de investigaciones sobre las diferentes formas de generación de ingresos que desarrollan las mujeres en el país; resultado de estas investigaciones se publica en el 2003 *El Perfil de Riesgo de la Microempresa de Mujeres*², en donde se identifican claramente las características de las microempresas lideradas por mujeres y las áreas de mayor riesgo que presentan estos micronegocios.

Los dos principales factores de riesgo de las micro y pequeñas empresas, MYPE³ de mujeres, lo constituyen el crédito y la comercialización. El primero porque las mujeres presentan dificultad para ser sujetas de crédito, además de la descapitalización por las altas tasas de interés y plazos cortos o poco adecuados a los ciclos de la empresa, así como la dificultad para ampliar el negocio; y la comercialización, la cual está limitada a nivel local. Las Mype de mujeres presentan una alta necesidad de distribuir el tiempo entre la producción, la reproducción y la comercialización; tienen escasa capacidad para separar funciones y presentan dificultades para el abastecimiento y el mercadeo en general (información, capacitación, tiempo, transporte, etc.)⁴

Por esta razón, el INAMU comienza a trabajar fuertemente para hacer accesible a las mujeres, los recursos productivos y empieza a impulsar condiciones de financiamiento adecuadas a la realidad de las Mype de mujeres.

2 INAMU, 2003. El perfil de riesgo de la microempresa de mujeres: una mirada a las mujeres desde su escenario cotidiano. San José, Costa Rica. (Colección teórica N°3)

3 Micro y pequeña empresa

4 INAMU, 2003. El perfil de riesgo de la microempresa de mujeres.

Es así, como a la fecha, se cuenta con un Sistema de Banca para el Desarrollo, para el cual las poblaciones meta son las mujeres. También el país ha ido creando mecanismos para facilitar el acceso de las mujeres al crédito, como por ejemplo se cuenta con el Fideicomiso IMAS-BANCRÉDITO-BANACIO, el cual tiene un fuerte componente de tasa subsidiada y garantías reales. Otro caso que se puede mencionar es Banca de Desarrollo del Banco Popular y del Banco Nacional así como, en los últimos meses, el programa Banca Mujer del Banco Nacional de Costa Rica.

El tema del crédito ha venido resolviéndose poco a poco (aún falta trabajo por hacer), ya son más las mujeres que acceden a estos servicios en condiciones más adecuadas a su realidad empresarial.

Sin embargo, en el tema del mercadeo y comercialización el país se encuentra rezagado pues aún no existen espacios aptos para que las Mipymes⁵ de mujeres puedan establecer relaciones comerciales permanentes con potenciales compradores y dar a conocer sus productos en condiciones adecuadas en cuanto a acceso y calidad en los espacios de comercialización (espacios donde ellas se encuentren apropiadas, espacios pertinentes que les permita empoderarse de los procesos de negociación comercial con clientes potenciales).

Por esta razón, en el 2007 el INAMU impulsa la iniciativa de la Feria Nacional de Mujeres Empresarias con el fin de permitir, a los negocios de las mujeres cuyos productos tienen potencial comercial, darse a conocer y establecer contacto con compradores nacionales. Esta actividad se repitió consecutivamente, año a año, hasta el 2010, donde alcanzó el nivel óptimo de calidad y prestigio para colocar los negocios de las mujeres a niveles competitivos, en el mercado nacional.

Por otra parte y en forma paralela a estos esfuerzos, el INAMU desarrolla un proceso de fortalecimiento de las artesanías producidas por mujeres indígenas Ngöbe de cinco territorios del sur del país. Este proceso, permitió identificar una metodología de abordaje para el fortalecimiento empresarial de las mujeres en condiciones de extrema pobreza.

⁵ Micro, pequeñas y medianas empresas. Se incluyen en este término, las medianas empresas ya que ellas están en las mejores condiciones para establecer contactos comerciales.

El Programa de Fomento al Desarrollo Artesanal de las Mujeres Ngöbe, construyó en forma conjunta, metodologías, prácticas e instrumentos para trabajar el tema de empoderamiento económico en las mujeres a través de la empresariedad. Esta experiencia ha permitido identificar que, las técnicas de acompañamiento especializado permiten que las empresas de mujeres crezcan y se desarrollen en condiciones que parten de la realidad local-comunal y de la identidad cultural en que viven las mujeres y se desarrollan sus negocios.

Ambas experiencias (las Ferias y el proceso con las mujeres Ngöbe) dieron insumos importantes para el abordaje de la empresariedad como medio para el impulso de la autonomía económica de las mujeres. Y es así, como desde el año 2009 se comienza a poner en la agenda pública el **acompañamiento técnico-especializado** más allá de los procesos de capacitación, formación y asistencia técnica que se brinda a las Mipymes en el país, como la metodología de abordaje que necesitan las Mipymes lideradas por mujeres para su desarrollo y consolidación.

Todo el acervo de conocimiento adquirido a través de las acciones descritas, le permiten al INAMU ir construyendo una estrategia de abordaje en relación al tema de la empresariedad como medio para fortalecer la autonomía económica de las mujeres. Coyunturalmente, en el 2009, el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN) invita a la Institución a presentar propuestas para fondos de cooperación internacional dirigidos a poblaciones excluidas y en vulnerabilidad socioeconómica.

La conceptualización técnica de la propuesta solicitada por MIDEPLAN recae en el Área de Políticas Públicas, específicamente en el sector Empresarial-Financiero. Y es así, como a partir del año 2009, se empieza a gestar el *Proyecto €mprende: Fortalecimiento de las capacidades empresariales de las mujeres para potencializar su autonomía económica*, el cual tendrá una duración de cuatro años y cerca del 80% será financiado con recursos de la cooperación europea.

Al finalizar *Emprende*, se espera haber impactado positivamente en la articulación de los servicios de apoyo empresarial a nivel regional, para hacerlos más accesibles a la realidad de las Mype de mujeres.

El “Modelo de Empresariedad” propuesto en este documento, es el resultado de la sistematización de la experiencia adquirida por el INAMU en la identificación de lineamientos que permitan el desarrollo de las microempresas lideradas por mujeres y su vinculación con la oferta actual del país, de los servicios de apoyo a las Mipymes; propone la ruta de atención que debería seguir una Mipyme de mujeres, desde su etapa inicial de desarrollo, pasando por el acceso diferenciado de los servicios de apoyo que requiere su negocio para poder desarrollarse y consolidarse, generando así mejores condiciones de vida para ella, es decir, impactando positivamente su nivel de autonomía económica por medio de la empresariedad.

Con esta visión, en el marco del nuevo Plan de Acción de la PIEG 2012-2014, se establece el diseño de este “modelo” con el fin de orientar el trabajo tanto a nivel interno como a nivel de articulación interinstitucional que lleva el INAMU en el tema de empresariedad.



5. ¿Dónde estamos y hacia dónde vamos? ● ● ●

Para comprender dónde está el INAMU dentro de los procesos actuales de empresariedad de mujeres, hay que conocer la realidad nacional y enmarcarla en el contexto mundial de fomento a las microempresas.

Las tendencias actuales de desarrollo están orientadas a apoyar a las pequeñas y medianas empresas (Pyme) pues, según algunas personas expertas en la materia, “las Pyme son el motor de la economía”. Sin embargo, las teorías para el fortalecimiento y desarrollo de las Pyme, muchas veces invisibilizan la existencia de los micronegocios, es decir, las etapas incipientes de las pequeñas empresas. Es ahí donde, generalmente, se encuentran las mujeres con emprendimientos productivos.

Por esta razón, desde el punto meramente conceptual, para identificar a las mujeres dueñas de negocios debemos hablar de *Mipyme*, pues se hace referencia a la existencia de diversos niveles en el desarrollo de los negocios de las Pyme. Precisamente en estos niveles es donde se encuentran la mayoría de las mujeres, además, para hacer más explícita la definición, las microempresas (en su mayoría) se encuentran insertas en los niveles más bajos de desarrollo social y económico, es decir, en condición de pobreza.

Comprender entonces que al hablar de Mipymes se está haciendo referencia a que existen otros niveles de desarrollo de negocios, con características diferentes a las Pyme, con otras necesidades y especificidades, es decir, con otras realidades; es visibilizar la existencia de ellas y por lo tanto, al “*aparecer*” en el “*mapa productivo*”, la visión de desarrollo también deberá enfocarse en estas microempresas.

Por otra parte, comprender entonces que las microempresas son otro eslabón de las cadenas productivas, nos permite identificarlas, caracterizarlas, comprender su dinámica de desarrollo y de participación dentro de una cadena de valor específica y por lo tanto, orientar el abordaje adecuado para su fortalecimiento y sostenibilidad.

Una de las principales características de las microempresas es que la gran mayoría están lideradas por mujeres. Son ellas las que las impulsan y gestionan. Se trata de mujeres de diferentes condiciones sociales. Generalmente son mujeres las que están haciendo esta función; en otras palabras, la mayoría de las personas dueñas de microempresas son mujeres de diferentes condiciones sociales, económicas, educativas, comunales, personales, etc. Y es partiendo de esta diversidad y realidad de las microempresas que se concibe la propuesta del presente Modelo.

5.1 Población meta y niveles de desarrollo de los negocios

Esta propuesta de modelo parte de la premisa que todos los negocios liderados por las mujeres tienen niveles de desarrollo distinto según las características de las mujeres que los llevan a cabo. En este sentido, se debe tener claro dos realidades:

1. Las mujeres que ponen en marcha negocios por cuenta propia lo hacen por la falta de opciones de empleo o bien porque han visto una oportunidad de mercado que quieren aprovechar.
2. No todas las Mipyme de mujeres tienen el mismo nivel de desarrollo empresarial y, además, el nivel máximo de desarrollo del negocio dependerá de la visión y proyección que desee darle su dueña.

Partiendo de lo anterior, un modelo de este tipo, debe tomar en cuenta a todas las mujeres que quieran poner en marcha un negocio o bien que quieran desarrollar más el que ya tienen. Por lo tanto, las mujeres emprendedoras y empresarias, pueden ser o no profesionales, especialistas y/o técnicas; pueden ser costarricenses o extranjeras, pueden tener algún tipo de discapacidad, pueden ser mujeres pobres, en extrema pobreza o bien, mujeres en vulnerabilidad económica o de niveles socioeconómicos medios y altos; pueden ser de diferentes grupos étnicos y también ser jóvenes, adultas mayores, jefas de hogar o no, madres o no, etc.

El modelo debe brindar las mismas oportunidades a todas las mujeres que quieran iniciar o desarrollar un negocio por cuenta propia. Sin embargo, debe tomarse en cuenta las características socioeconómicas, culturales, ambientales y personales de ellas.

Es por esta razón que el INAMU, desde el 2008, hace esfuerzos para diferenciar a las mujeres *emprendedoras* de las *empresarias*, entendiéndose por *mujeres empresarias* a aquellas que tienen un negocio propio, el cual se encuentra en marcha y les genera ingresos y crecimiento empresarial, es decir, que los productos o servicios que ofrece tienen presencia en el mercado y potencial de crecimiento. Se diferencian de las mujeres emprendedoras ya que éstas poseen ideas de negocio que aún no se han desarrollado, o bien proyectos productivos incipientes (desde el punto de vista del proceso productivo, gerencial, de mercadeo, financiero, etc.), generados por la necesidad inmediata de producir ingresos económicos y no precisamente por una oportunidad de mercado.

El modelo toma en cuenta a las mujeres emprendedoras y las lleva en un proceso para convertirlas en empresarias ya que, la autonomía económica a través de la empresariedad solamente se puede lograr al trabajar con mujeres empresarias.

Con la experiencia del Programa Avanzamos Mujeres, se pueden extraer algunos datos que caracterizan a las mujeres emprendedoras. Según el Sistema de Información del Área de Desarrollo Regional del INAMU, para los años 2008 al 2010, algunas variables asociadas al emprendedurismo son:

Variable	2008	2009	2010
Mujeres en edades entre los 14 y 40 años ⁶	68%	80%	74%
Desempleadas (no trabaja fuera del hogar)	48%	65,5%	77%
No estudiaban	71%	77,15%	n.d.

Fuente: Programa Avanzamos Mujeres, Área de Desarrollo Regional.

⁶En el año 2009 el rango de edad valorado fue de 14 a 45 años y para el año 2010, el rango va de los 13 a los 42 años.

La mayoría de mujeres participantes en este Programa son madres, solteras y, en cuanto al nivel de escolaridad, la mayoría cuenta con primaria completa. Para el año 2009 y 2010, la mitad de las participantes habían sufrido algún tipo de violencia doméstica.

Se puede asumir que *las mujeres que no trabajan fuera del hogar y que no estudian, tienen mayores probabilidades de iniciar un negocio por cuenta propia* como la alternativa para generar ingresos que les permita velar económicamente por ellas y sus intereses personales⁷. Por lo tanto, se podría decir que cerca de tres cuartas partes de las mujeres que participaron en este Programa tienen altas probabilidades de que inicien un negocio por cuenta propia.

Para el caso de mujeres empresarias, partimos de los datos obtenidos en las cuatro ediciones (2007-2010) de la Feria Nacional de Mujeres Empresarias, los cuales nos indican que este tipo de actividades (trabajadas desde un abordaje de acompañamiento empresarial para el fortalecimiento de los negocios) permite impactar positivamente en el nivel de desarrollo de las Mipyme de mujeres. En este sentido se tiene que:

- El 30.77% de las empresas constituidas formalmente lo hicieron posterior a su participación en las Ferias
- El 15,38% iniciaron el proceso de registro de marca comercial posterior a su participación en las Ferias
- El 38,46% han logrado especializar su producción y diversificaron su oferta entre una y tres líneas nuevas de productos,
- El 76,92% han logrado sustanciales mejoras en la presentación comercial de los mismos debido al conocimiento del mercado que ha propiciado su participación en las Ferias
- El 77% de las Mipyme que participaron en las Ferias aumentaron la cantidad de personal contratado bajo diferentes modalidades.

⁷ Al hablar de "intereses personales" se hace referencia a que las mujeres pueden decidir cómo administrar los recursos que genera su negocio, por ejemplo, si su prioridad es estudiar, o cancelar deudas, o apoyar a su familia, o invertir en el negocio, etc. Es decir, al hablar de "los intereses personales" se hace alusión al término de autonomía económica, el hecho de poder decidir cómo utilizar los recursos económicos que genera el negocio que ella lidera.

- El 46% de las Mipyme participantes lograron aumentar su nivel de ventas en más de un 200%
- el 46,15% han logrado aumentar su clientela fija posterior a su participación en las Ferias

Para que todas las mujeres emprendedoras tengan la posibilidad de llegar a los espacios de comercialización y mercadeo como por ejemplo las Ferias Empresariales o Rondas de Negocios, *es necesario que los negocios de las mujeres cumplan condiciones mínimas*⁸ que les permita desenvolverse en estos espacios con total empoderamiento para establecer las negociaciones comerciales que requieren sus empresas.

Por lo tanto, es indispensable que la oferta de servicios de apoyo a la Mipyme sea apta para las mujeres en estas condiciones, con el fin de que puedan pasar (aquellas que así lo quieran) de emprendedoras a empresarias⁹, pasando por diferentes niveles de desarrollo de los negocios.

Es así como las etapas de desarrollo de los negocios de las mujeres se pueden resumir en:

- a. Puesta en marcha de los negocios, que es la etapa inicial. Todo nace de una o varias ideas que son valoradas, consideradas, analizadas y al final, la mujer emprendedora decide a cuál o cuáles se dedicará para desarrollarlas como generadoras de ingreso.

Las mujeres en condiciones de pobreza o vulnerabilidad socio-económica, generalmente inician negocios de subsistencia¹⁰ o autoempleo; mientras que otras mujeres, en diferente condición, podrían estar iniciando sus negocios en la etapa de "acumulación simple", por ejemplo.

- b. Microempresas de acumulación simple, son aquellas con escasa capacidad de generar excedentes y la generación de poco uso de mano de obra especializada.

8 Ver Reglamento para Feria Nacional de Mujeres Empresarias

9 Es importante resaltar que los sectores y subsectores económicos donde se insertan la mayoría de los negocios de las mujeres son: agroindustria, alimentos, artesanías, arte, productos orgánicos, productos reciclados, textiles, turismo rural y rural-comunitario, manualidades, servicios, cultivos hidropónicos y actividades no tradicionales como por ejemplo grupos de rescate cultural con fines empresariales.

10 Son establecimientos sin capacidad de generar excedentes y con uso de mano de obra no especializada.

En esta categoría se pueden ubicar negocios tanto de mujeres profesionales como no profesionales, es una de las etapas más difíciles del negocio pues es aquí donde la mayoría de las Mipyme fracasan.

- c. Microempresas de acumulación ampliada, son aquellos negocios capaces de generar excedentes y poseen mano de obra especializada.

Las empresas en acumulación ampliada se catalogan Pymes pues por el volumen de ventas, mayor estabilidad productiva y comercial así como el personal que trabaja en el negocio, generan características de pequeña empresa y no tanto de micronegocios.

La figura adjunta clarifica los diferentes niveles de desarrollo de los negocios liderados por las mujeres:

LA ESTRUCTURA PIRAMIDAL DE LAS MYPE



FUENTE: Arroyo, PROMICRO-OIT. "La Microempresa en Centroamérica". San José, 2000

Tradicionalmente las empresas se han clasificado en grandes, medianas y pequeñas empresas, originadas por la acumulación de capital, es decir, con fines de lucro. Sin embargo, para el caso de las mujeres, las pequeñas empresas apenas son la “punta del iceberg”.

Los negocios de las mujeres se catalogan en las ramas de microempresa y autoempleo donde el propósito general es la sobrevivencia y, en su mayoría, se originan a raíz de la falta de empleo.

Comprendiendo esta realidad y los diferentes niveles de desarrollo de los negocios liderados por mujeres, se puede entender por qué tan pocas empresas de mujeres logran colocarse exitosamente en el mercado nacional e internacional.

Por lo tanto, el modelo toma en cuenta esta realidad y reconoce la diferenciación entre un nivel de negocio y otro, por lo que exige una oferta de servicios de apoyo empresarial adaptada a estos diferentes estadios de los negocios de las mujeres.

5.2 Caracterización de la oferta nacional de servicios de apoyo a la Mipyme

*Este modelo propone*¹¹ agrupar los servicios de apoyo a las Mipyme de acuerdo a su nivel de desarrollo, por lo tanto, se establecen cuatro “paquetes” diferenciados de servicios de apoyo (que incluye tanto servicios financieros como no financieros, de la oferta pública y privada que existe en el país).

5.2.1. Primeras etapas de desarrollo de los negocios.

En las primeras etapas de desarrollo de los negocios de las mujeres, se requiere:

11 Como se ha venido explicando, existe un acervo de conocimiento adquirido a través de las experiencias de trabajo desarrolladas por INAMU en el tema de empresariedad, cuando se indica que “el modelo propone” se hace referencia a este conocimiento, es decir, la propuesta parte de lo existente, analiza los aspectos que ya están funcionando y que pueden mejorar para hacer de los servicios de apoyo empresarial más accesibles a las mujeres.

a. Procesos de capacitación y formación

Orientados a valoración de ideas de negocios e identificación de oportunidades de mercado, principalmente, sin dejar de lado los temas específicos que requieran las mujeres como por ejemplo finalización de estudios formales o educación de personas adultas.

Organizaciones clave¹² con las cuales trabaja(rá) el INAMU: INA, MEP, Universidades, Municipalidades

b. **Incubación/aceleración** /aceleración de negocios

Una vez identificada la idea o ideas con potencial de mercado, debe seguirse un proceso de **incubación/aceleración** /aceleración de empresas con el fin de ir dando los primeros pasos en la consolidación de los negocios. Actualmente, los procesos de **incubación/aceleración** /aceleración de empresas se desarrollan en sectores tecnológicos y competitivos, sin embargo, para el caso de las Mipymes de mujeres, este proceso de **incubación/aceleración** /aceleración deberá centrarse en la innovación, diferenciación e identidad de los productos.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: ParqueTec, ITCR, MEIC

c. Orientación, asesoría y acompañamiento:

En estas etapas iniciales del negocio, las mujeres requieren orientación y asesoría específica para organizar sus ideas, conocer cómo y dónde obtener información, cuáles son las instituciones y organizaciones donde puede acudir, cuál es la oferta nacional, contactos, programas y proyectos de los cuales puede beneficiarse. El acompañamiento en esta etapa está más orientado a la guiar paso a paso para la consolidación de su negocio.

Lamentablemente esta información no está consolidada, es decir, no existe una ventanilla única de información y orientación que les permita a las mujeres, con tan sólo una llamada o una visita, conocer e informarse sobre las diferentes opciones que existen en el país para desarrollar los negocios.

¹² Las organizaciones clave pueden ser públicas o privadas; se refiere a las organizaciones que tienen la misión de trabajar en estos temas en el país, pero no necesariamente significa que lo están haciendo de la forma en que propone el modelo, es decir, de la manera en que se debe trabajar con Mipymes de mujeres.

En este sentido, el INAMU, en respuesta a la alta demanda de información, orientación y acompañamiento que tienen las mujeres, brinda alguna asesoría por medio del Centro de Información y Orientación (CIO). Sin embargo, ante la necesidad de las mujeres por ser escuchadas y debidamente orientadas, desde el 2008, se han incrementado sustancialmente las consultas (vía correo electrónico, teléfono o presencialmente) realizadas al Sector Empresarial-Financiero del Área de Políticas Públicas del INAMU.

En promedio, este sector recibe al menos tres consultas diarias en relación al tema; y, dependiendo del tipo de consulta, se ha estimado inversión de tiempo de hasta una hora por consulta.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: INAMU (CIO¹³), MEIC y Municipalidades¹⁴

d. Capital semilla

El capital semilla es necesario en las etapas incipientes del negocio, una vez definida y validada la idea de negocio con potencial comercial.

El INAMU junto con SEPSA/MAG¹⁵ presentaron, en el 2010, una propuesta para inyectar capital semilla y crédito accesible a los negocios de las mujeres, por medio de los fondos del Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD). Sin embargo, con el cambio de gobierno, esta propuesta dio un giro significativo y actualmente se convirtió en un nuevo proyecto propuesto por SBD y MEIC, donde las mujeres no tienen una cabida importante.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: aún no se están dando en el país.

e. Fondos no reembolsables o crédito.

Actualmente existe oferta nacional para financiamiento de emprendimientos, sin embargo ésta no es tan accesible a todas las mujeres.

13 Debería existir personal especializado en el tema empresarial-financiero para orientar adecuadamente a las mujeres emprendedoras y empresarias.

14 Tanto el MEIC como las Municipalidades deberían brindar este tipo de orientación, asesoría e información a las mujeres. Actualmente no se hace y es aquí donde cobra importancia el trabajo que realizará el INAMU en el marco del Proyecto €mprende, para la articulación de servicios de apoyo empresarial, diferenciados, para mujeres.

15 SEPSA: Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agropecuario.

Si son mujeres en condiciones de pobreza, existe el FIDEIMAS que brinda hasta el 100% de garantía y subsidia la tasa de interés. Sin embargo, no todas las mujeres emprendedoras tienen un “crédito limpio” para poder beneficiarse del FIDEIMAS.

Los problemas de “crédito manchado” por deudas sin saldar, en las mujeres se deben, en la mayoría de los casos, a problemas de pago por compras a crédito en almacenes de electrodomésticos o bien por fiar a terceras personas.

Este problema es muy común en las etapas incipientes de los negocios de las mujeres y diferentes entidades financieras ya lo han reconocido, sin embargo no les interesa invertir en acciones para apoyar a las mujeres emprendedoras, independientemente del potencial empresarial que tenga el negocio.

En este sentido, se vuelve necesario en los servicios de capacitación, formación, orientación y asesoría, trabajar adecuadamente con las mujeres emprendedoras para que comprendan la importancia de analizar las condiciones económicas personales actuales antes de tomar la decisión sobre fiar a terceras personas o adquirir algún bien.

Este tipo de orientación (acompañamiento) solamente la brinda el INAMU cuando las mujeres consultan directamente al sector Empresarial-Financiero del Área de Políticas Públicas.

El IMAS ha ofrecido Fondos No Reembolsables desde hace varios años, a través del Programa de Ideas Productivas. Actualmente, desde noviembre de 2013, el INAMU también ofrece este tipo de recursos a través del Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres, FOMUJERES.

Únicamente el IMAS a través del Programa Ideas Productivas, brinda fondos no reembolsables para Mipymes.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: IMAS, Municipalidades y entidades financieras

5.2.2. Etapa de acumulación simple de capital.

Para pasar de las primeras etapas del negocio a la etapa de acumulación simple de capital, es necesario:

a. Procesos de capacitación y formación

En estas etapas del negocio, los procesos de capacitación y formación deben estar orientados a planes de negocio o planes de empresa, formación técnica especializada y capacitaciones específicas según las necesidades que presente cada Mipyme.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: INA, Universidades, MEIC (Programa Creando Empresarias), PRONAMYPE

b. Incubación/aceleración de negocios

La Incubación/aceleración de empresas es similar que en las etapas iniciales del negocio, lo único que la diferencia es que las Mipymes entran en este proceso de incubación/aceleración no desde la idea de negocio sino que ésta última ya se encuentra en marcha y, el proceso de incubación/aceleración, tenderá a mejorar los productos y servicios para el desarrollo y consolidación del negocio. En esta etapa el proceso de incubación/aceleración tiende a ser más ágil y se ven resultados más rápidamente pues el negocio ya tiene cierta experiencia en el mercado.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: ITCR, ParqueTec, MEIC.

c. Asesoría y asistencia técnica

La asesoría y asistencia técnica estarán orientadas a temas más específicos según lo requiera cada Mipyme liderada por mujeres.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: depende de los requerimientos de la Mipyme pero en general se pueden mencionar al MAG, INA, Universidades, MICIT, entre otros.

d. Acompañamiento

El acompañamiento en esta etapa de desarrollo de los negocios es el elemento diferenciador para las Mipymes de mujeres pues es aquí en donde se trabaja con ellas aspectos relacionados con su persona, como mujer empresaria. Es aquí en donde se logra identificar si efectivamente las mujeres quieren ser empresarias o por el contrario si lo que desean es tener una oportunidad de empleo formal.

El acompañamiento es el método de trabajo más efectivo para el desarrollo de los negocios de las mujeres, aquí se evidencia las limitantes personales y empresariales que deben superar los negocios. Muchas de estas limitaciones tienen que ver con aspectos internos, de su persona, en su esencia como mujer empresaria.

Es con este acompañamiento que se brinda a las mujeres el empoderamiento personal para el desarrollo de sus negocios y además, con él se identifican los aspectos técnicos específicos del producto o servicio (es decir, del negocio) que deben fortalecerse.

Una vez identificados estos aspectos, se deberá articular con las diferentes instituciones públicas y privadas especializadas en cada uno de ellos, para trabajar la asesoría técnica específica.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: INA, IMAS, entre otros.

e. Aavales y garantías:

Debido a los problemas de falta de garantías reales que presentan las mujeres¹⁶, se ha vuelto necesario que el país cuente con mecanismos de avales y garantías que faciliten el acceso de las mujeres al crédito.

En este sentido se cuenta con el FIDEIMAS y el FODEMIPYME.

f. Financiamiento

En esta etapa de desarrollo del negocio existen diferentes opciones de financiamiento pública y privada.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: bancos estatales, ACORDE, PRONAMYPE, Fundecooperación, Credimujer, Fundación Mujer, entre otros.

5.2.3. Acumulación ampliada de capital

Para dar el salto a pequeña empresa (**acumulación ampliada** de capital), las Mipymes de mujeres necesitan:

1. Procesos de capacitación y formación

La capacitación y formación en esta etapa de los negocios dependerá de lo que cada Pyme busque, según sus proyecciones y visión de crecimiento.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: depende de lo que cada Pyme requiera pero sobresale INA, Universidades, institutos especializados, cámaras empresariales, colegios profesionales, etc.

¹⁶ Para conocer más sobre este tema refiérase al documento Perfil de riesgo de las microempresas de mujeres, INAMU.

2. Aceleradoras de empresas

En la etapa de acumulación ampliada, los negocios deben acelerar su desarrollo para ser competitivos. En este sentido sólo ParqueTec está brindando el servicio de aceleradora de empresas.

Organizaciones clave: ParqueTec y MEIC

3. Asesoría y Asistencia técnica

La asesoría y asistencia técnica estarán orientadas a temas más específicos según lo requiera cada Mipyme liderada por mujeres.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: depende de los requerimientos de la Mipyme pero en general se pueden mencionar al MAG, INA, Universidades, MICIT, entre otros.

4. Acompañamiento

En esta etapa de desarrollo de los negocios intervienen el Sistema de Banca para el Desarrollo y el FODEMIPYME., el acompañamiento estará orientado en aspectos específicos, claves, que marcarán diferenciación en el mercado para hacer negocios competitivos e impulsar la consolidación de los negocios liderados por mujeres.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: depende de los requerimientos de la Mipyme pero en general se pueden mencionar al MAG, INA, Universidades, MICIT, ACORDE, entre otros.

5. Aavales y garantías

En esta etapa de desarrollo de los negocios intervienen el SBD y el FODEMIPYME, en caso de ser necesario pues se considera que en este estado de desarrollo de los negocios, éstos deberán generar lo suficiente para ser autosostenibles. Sin embargo, en el caso de las mujeres pueden existir excepciones que requieran algún tipo de aval o garantía.

6. Financiamiento

En esta etapa de desarrollo del negocio existen diferentes opciones de financiamiento pública y privada.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: bancos estatales, ACORDE, PRONAMYPE, Fundecooperación, Credimujer, Fundación Mujer, entre otros.

7. Espacios de mercadeo

En acumulación ampliada ya no se visualizan las mujeres emprendedoras sino que ellas han logrado ir, paso a paso, con su negocio y se catalogan empresarias, con productos diferenciados y con potencial comercial, competitivos.

Es aquí donde el tema de la autonomía económica de las mujeres a través de la empresariedad va consolidándose pues con mujeres empoderadas para negociar, con productos diferenciados y competitivos, con acceso a los diferentes recursos productivos, ellas pueden insertarse en los mercados de manera exitosa.

Sin embargo, para lograr esto último es necesario crear los espacios de mercadeo y comercialización aptos para que las mujeres empresarias puedan negociar en condiciones justas y equitativas.

Para esto, el INAMU ha promocionado desde el 2007, las Ferias Empresariales, donde las mujeres llevan un proceso de preparación previo a su participación en las Ferias. Este proceso marca la diferencia en el empoderamiento de las mujeres a la hora de negociar con clientes potenciales.

No existe, en el país, un espacio de mercadeo y comercialización que prepare a las mujeres para la negociación in situ, excepto las ferias empresariales organizadas por el INAMU.

La experiencia de la Feria Nacional de Mujeres Empresarias, que se ha adaptado a la realidad local por medio de las Ferias Empresariales Regionales, ha permitido identificar una metodología de trabajo con las mujeres empresarias en el tema de negociación comercial, haciendo a las empresas de mujeres competitivas en el mercado actual.

Esto ha permitido que se abran importantes puertas en el mercado nacional para consolidar las Mipymes de mujeres.

Actualmente no existen en el país otros espacios de mercadeo adaptados a la realidad de estas Mipymes pues otros espacios existentes como las ferias municipales, el FIA, entre otras, no están enfocados a generar autonomía económica en las mujeres. La simple visibilización de los productos y servicios que ofrecen las empresas de mujeres no es suficiente para fomentar la autonomía económica en ellas a través de la empresariedad.

Organizaciones clave con las cuales trabaja(rá) el INAMU: MEIC, bancos estatales, INA, entre otras.

Finalmente, para que las Pymes puedan insertarse en los mercados internacionales o bien desarrollarse y crecer más, requieren:

1. Procesos de capacitación y formación
2. Asesoría y Asistencia técnica
3. Financiamiento
4. Espacios de mercadeo

Estos cuatro aspectos deben ir orientados específicamente al crecimiento, desarrollo e internacionalización de los negocios de las mujeres.

En estos momentos el INAMU cuenta con un convenio interinstitucional entre COMEX y PROCOMER con el fin de articular acciones para promocionar las Pymes de mujeres en los mercados internacionales.

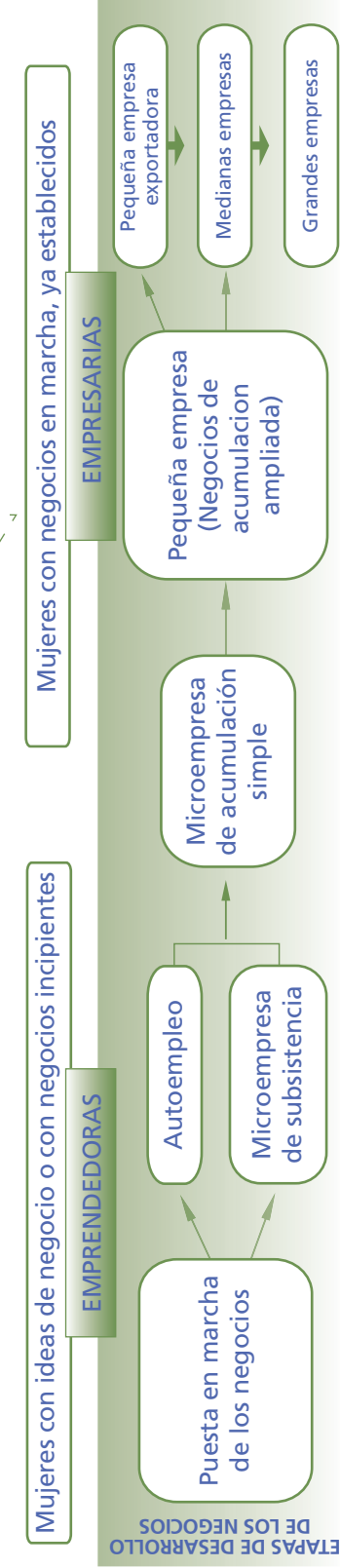
En el primer año de aplicación del convenio (2008) se constató que las Mipymes de mujeres no se encontraban en los niveles de desarrollo empresarial para insertarse en los mercados internacionales; es por esta razón que se ha hecho grandes esfuerzos para impulsar el crecimiento de sus negocios y el empoderamiento personal de las empresarias para los procesos de negociación comercial, con la visión de poder activar, en el marco de este convenio inter-institucional, las acciones pertinentes para fomentar la inserción de los Mipymes de mujeres en otros mercados. Aún se está en la preparación del nivel óptimo de competitividad de las Mipyme de mujeres.

Con lo antes dicho se comprende entonces que un Modelo integral de fortalecimiento al emprendedurismo y la empresariedad para la autonomía económica de las mujeres en Costa Rica como mecanismo de política pública, debe partir de las acciones que ha desarrollado el INAMU para identificar, desde la participación activa y construcción colectiva con las mujeres emprendedoras y empresarias, una ruta de abordaje específica para hacer de las Mipyme de mujeres, un medio sostenible, digno y justo para la generación de ingresos.

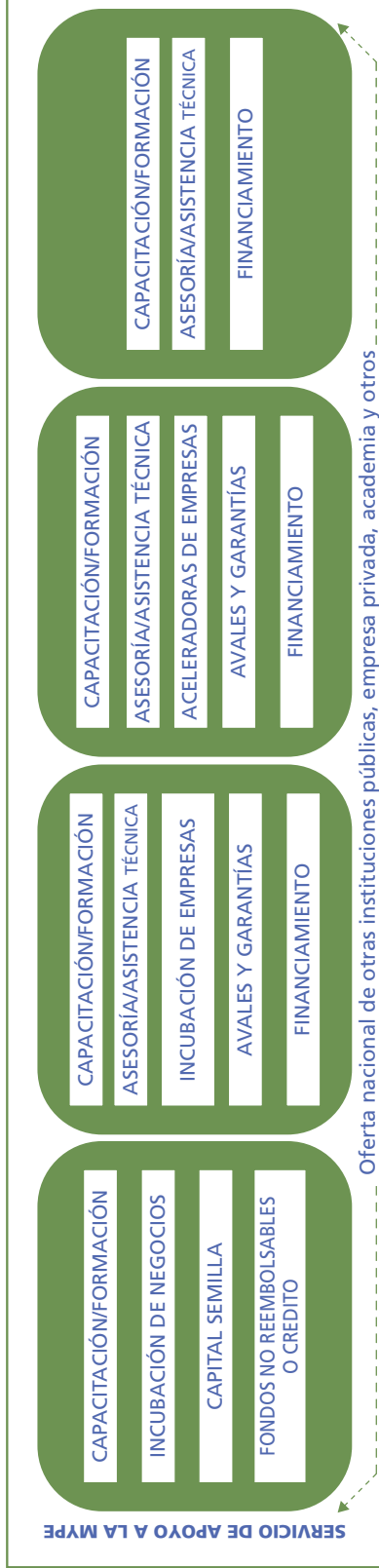
El siguiente diagrama grafica de forma más comprensible lo explicado. En él se visualizan los diferentes niveles de desarrollo de los negocios liderados por mujeres y el tipo de servicios de apoyo empresarial que éstos requieren para su crecimiento y sostenibilidad; además, el diagrama refleja la participación institucional que se requiere en cada etapa de desarrollo de estos negocios para potenciar su crecimiento.

MUJERES

Todas las mujeres incluyendo migrantes, pobres, con discapacidad, indígenas afrodescendientes.



Articulación de la oferta de servicios de apoyo empresarial para hacerla accesible a las mujeres



SUSTENTO LEGAL

Concención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra las mujeres (CEDAW) y la plataforma de acción de Beijing

Pacto de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales (ONU)

Política Pública de Fomento a las Pyme y al Emprendedurismo

Ley de Creación del INAMU

Política Nacional para la Igualdad y Equidad de Género

Ley #7769: Atención a las mujeres en condiciones de pobreza

SECTORES Y SUBSECTORES ECONÓMICOS DONDE HAY MAYOR PRESENCIA DE MUJERES LIDERANDO NEGOCIOS: Agroindustria - Alimentos - Artesanías - Arte - Productos Orgánicos - Productos reciclados - Servicios - Cultivos hiferopónicos - Textiles - Turismo rural - Turismo comunitario - Manualidades - Actividades no tradicionales

El INAMU busca que la empresariedad pueda ser un medio efectivo para que las mujeres logren ser autónomas económicamente, entendiéndose por autonomía económica no sólo la generación de ingresos sostenibles sino también el poder de decisión sobre el uso y utilización de estos ingresos y de los recursos productivos existentes, así como la generación de capacidades y habilidades para el ejercicio pleno de sus derechos económicos, sociales y culturales.

Actualmente, el INAMU atiende a todas las mujeres emprendedoras y empresarias, en diferentes niveles de desarrollo de sus negocios, que consultan directamente¹⁷ a la Institución. Esto porque en el país no existe una opción de información consolidada y adaptada a las necesidades de estas mujeres, que permita dar a conocer todas las opciones de apoyo empresarial descritas anteriormente.

Por lo tanto, hasta el momento, la Institución ha podido intervenir en los procesos de:

- Orientación y asesoría en las etapas iniciales del negocio
- Capacitación en planes de negocio, específicamente en la Unidad Regional Chorotega¹⁸
- Asesoría tanto en la etapa de acumulación simple como en la de acumulación ampliada de capital.
- Espacios de mercadeo, a través de las ferias empresariales (nacionales y regionales)
- Avales y garantías, así como financiamiento, por medio del FIDEIMAS. El INAMU forma parte del Comité Director del Fideicomiso. Además, se está trabajando para firmar convenios interinstitucionales con el Programa Banca Mujer del Banco Nacional y con el Banco Popular.

17 Por medio de correo electrónico, vía telefónica o personalmente. Tanto en las oficinas centrales (Sector Empresarial-Financiero del Área de Gestión de Políticas Públicas) como en el CIO y en las Oficinas Regionales.

18 En la Unidad Regional de Liberia, el INAMU desarrolla un proceso de empresariedad con grupos de mujeres de la región, articulando acciones conjuntas con el EIDIEG

Como se puede constatar, es necesario articular adecuadamente la oferta de servicios de apoyo a la Mype, tanto la oferta pública como la privada, para que efectivamente impacte en el nivel de desarrollo de los negocios de las mujeres.

Y es en este aspecto que el Proyecto *€mprende* viene a fortalecer la parte de articulación interinstitucional de los servicios de apoyo empresarial. Se debe tomar en cuenta el potencial local para la articulación interinstitucional, en este sentido cobra importancia la aplicación de la Política Pública para el Fomento de las PYME y el Emprendedurismo, del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, quien a través de la Red de Apoyo a PYME (liderada por la DIGEPYME-MEIC) realiza esfuerzos importantes para articular la oferta de SDE y F¹⁹ a nivel local y nacional. Sin embargo, la política carece del enfoque de género y el trabajo realizado por medio de la Red de Apoyo a Pyme presenta muchos vacíos a nivel de coordinación interinstitucional.

Conociendo las limitantes institucionales, el Proyecto *€mprende* busca impactar en lo relacionado con la articulación de los servicios de apoyo empresarial para hacerlos accesibles, de manera integral, a las empresas lideradas por mujeres.

Al entender la empresariedad como un medio para la autonomía económica de las mujeres, y haciendo uso del enfoque de cadenas de valor, podríamos visualizar el “camino” que deben tomar estas Mipyme para lograr el objetivo final: mayor nivel de autonomía económica. Veamos el siguiente esquema:

19 Servicios de Desarrollo Empresarial y Financiero.



(*) Ver esquema , pueden ser Mipymes en autoempleo, subsistencia, acumulación simple, ampliada o Pyme.

(**) Estas fortalezas no solamente se refieren al negocio en sí, sino que abarcan las fortalezas y limitantes a nivel personal. No se puede pensar en un mayor nivel de desarrollo del negocio ni en un mayor nivel de autonomía económica sin trabajar el desarrollo humano de la persona que está al frente del negocio, es decir, el desarrollo personal de ella como mujer, como empresaria.

Actualmente, el país no cuenta con un estado de situación de las Mipyme de mujeres que permita caracterizar en gran medida los diferentes niveles de desarrollo de sus negocios. Por lo tanto, ante este vacío y como preámbulo al inicio del Proyecto *€mprende*, el INAMU realizó un estudio de línea base entre el último trimestre del 2010 y principios del 2011, donde se logra identificar, de manera general, la situación actual en que se encuentran algunos emprendimientos de mujeres ubicados en las regiones²⁰ Pacífico Central, Huetar Caribe y Chorotega. Los resultados obtenidos confirman el abordaje inicial que se debe dar a los negocios de las mujeres en los aspectos indicados en el esquema anterior.

Para que las Mipyme lideradas por mujeres pasen de un *grado A* a un *grado A'*, es necesario tener claridad en dos aspectos fundamentales:

20 Cobertura geográfica del proyecto *€mprende*

- a. El estado actual de las Mipyme de mujeres, lo que en este *Modelo* se identifica como “estado de situación” de las Mipyme.

Es la información clave que permite definir en qué nivel de desarrollo se encuentra el negocio y el grado de autonomía económica que tiene la mujer que lidera ese negocio; así como otras variables especificadas en el esquema anterior.

- b. Hacia dónde se quiere llevar los negocios liderados por las mujeres para que efectivamente impacten su grado de autonomía económica, es decir, se debe tener clara la meta a la cual se debe llegar.

En este sentido, es necesario definir los indicadores que permitirán establecer los diferentes niveles de autonomía económica que tienen las mujeres que lideran negocios por cuenta propia. Además, el objetivo es que las Mipyme en las etapas incipientes del negocio lleguen, como mínimo, a la etapa de acumulación ampliada.

Para esto se debe realizar un diagnóstico de la situación actual de las Mipymes de mujeres con las que el INAMU trabaja (en todas las áreas técnicas relacionadas de una u otra forma con el tema) no sólo para determinar su nivel de desarrollo sino para identificar los indicadores que permitirán establecer el grado de autonomía económica que estas mujeres tienen, con el fin de ir trabajando el impacto de la empresariedad en el grado de autonomía económica de las mujeres.

Sobre estos dos aspectos, el Área de Políticas Públicas propuso incorporar el *Modelo de empresariedad* como una acción estratégica del nuevo Plan de Acción de la PIEG 2012-2014, y es así como quedó establecido el diseño de este modelo en el plan de acción.

Por otra parte, para que una Mipyme pase de un grado A a un grado A' es necesario facilitarle diferentes procesos que permitan “dar el salto” a mayores niveles de desarrollo y autonomía económica. Es en este sentido donde

cobra importancia los procesos de acompañamiento, formación, capacitación y asistencia técnica, diferenciados según niveles de desarrollo de los negocios.

La información y orientación oportuna, veraz y adecuada es indispensable en el proceso de crecimiento de estas Mipymes, actualmente no existe un medio que agrupe toda la información en un solo espacio (ventanilla, sitio web, línea telefónica, etc.), se visualiza que el CIO se pueda fortalecer, con el fin de que brinde la información y orientación que requieren las empresas lideradas por mujeres.

La articulación de los Servicios de Desarrollo Empresarial (SDE), incluyendo los recursos financieros y fondos no reembolsables, es condición determinante dependiendo del nivel de desarrollo en que se encuentre el negocio, al igual que los espacios de mercadeo y comercialización como por ejemplo la Feria Nacional de Mujeres Empresarias y las Ferias Empresariales Regionales.

Estos espacios (ferias), por el momento, son las vitrinas para dar a conocer los productos que elaboran las mujeres en el país y tienen la función principal de hacer contactos comerciales entre las oferentes (mujeres empresarias) y las personas demandantes de estos productos, sean personas físicas o empresas.

Los espacios comerciales que el INAMU ha impulsado a través de las ferias empresariales (a nivel nacional y regional) se desarrollan bajo la filosofía de mercadeo y comercio justo con visión de género; buscan desarrollar una nueva forma de comercio dentro de un mundo globalizado.

El INAMU, con los “lentes del género”, identifica y construye, desde la realidad de las mujeres, lineamientos que permitan reducir las grandes brechas relacionadas con el comercio, que existen como resultado de las políticas económicas adoptadas por el país en los últimos años. Esta identificación y construcción es un proceso que ha llevado a la Institución a mejorar, año tras año, las ferias empresariales; sin embargo, aún faltan aspectos que deben perfeccionarse e investigarse más profundamente (desde la dinámica natural de los negocios de las mujeres), para poder afirmar que se cuenta con un modelo de comercialización con enfoque de género para mujeres empresarias.

Por esta razón, la realización de estos espacios junto con los resultados del proyecto *€mprende* y las experiencias acumuladas en el tema, desde las áreas técnicas del INAMU, permitirán en conjunto conocer y promover las formas de comercio más adecuadas para el desarrollo de los negocios de las mujeres.

En resumen, la creación e implementación de este modelo requiere de una serie de información, elementos y componentes que aún se encuentran en etapa de identificación. Las actividades programadas en el POI 2012 por el sector Empresarial-Financiero del AGPPEG²¹, van orientadas a recopilar algunos de los insumos necesarios que permitan validar el modelo, según la realidad de las Mipyme de mujeres.

