

Emprendiendo Sueños: La Vivencia de Mujeres Empresarias y Emprendedoras de la Región Brunca y Región Central de Costa Rica



331.48
I59e

Instituto Nacional de las Mujeres

Emprendiendo sueños: la vivencia de mujeres empresarias y emprendedoras de la región Brunca y región Central de Costa Rica / Instituto Nacional de las Mujeres. – 1 ed. – San José: Instituto Nacional de las Mujeres, 2016 (Colección Producción de conocimiento; n. 34; Aportes teóricos; n. 10)

144 p., 28 X 22 cm.
ISBN 978-9968-25-337-6

1. EMPRESARIEDAD. 2. PERSPECTIVA DE GÉNERO.
3. EMPRENDEDURISMO. 4. AUTONOMÍA ECONÓMICA. I. Título

Producción

Instituto Nacional de las Mujeres (Inamu)

Autoras

Saskia Salas Calderón
Xiomara Castro Chaves
Erika Rojas Calderón

Coordinación Teórica y Metodológica

Gina Valitutti Chavarría, Coordinadora Área Especializada de Información.
Saskia Salas Calderón, Jefa a.i. Unidad de Investigación.

Edición

Saskia Salas Calderón, Jefa a.i. Unidad de Investigación.
Erika Rojas Calderón, Profesional Especialista Unidad de Investigación.

Diseño y diagramación

Ana Tricia Calvo Alfaro

Impresión:

Talleres Gráficos de la Editorial EUNED

INSTITUTO NACIONAL DE LAS MUJERES
ÁREA ESPECIALIZADA DE INFORMACIÓN
UNIDAD DE INVESTIGACIÓN



EMPRENDIENDO SUEÑOS:
LA VIVENCIA DE MUJERES EMPRESARIAS Y
EMPRENDEDORAS DE LA REGIÓN BRUNCA
Y REGIÓN CENTRAL DE COSTA RICA





ÍNDICE

PRESENTACIÓN	9
PRÓLOGO	11
EL PUNTO DE PARTIDA EMPREDEDURISMO, EMPRESARIEDAD Y AUTONOMÍA ECONÓMICA DE LAS MUJERES.....	13
Consideraciones sobre la autonomía económica de las mujeres	15
Sobre el concepto de emprendimiento y empresariedad	19
Situación actual de las MIPYMES, PYMES y el emprendedurismo en Costa Rica.....	24
La actividad empresarial y emprendedora de las mujeres.....	28
Políticas, planes y programas dirigidos al fortalecimiento de la actividad empresarial.....	35
El acercamiento a la realidad de las mujeres: estrategia metodológica de investigación	43
“HACER BOLSOS ES MI PASIÓN...” LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LAS MUJERES.....	51
“Hacer bolsos es mi pasión...” Caracterización de las actividades productivas	51
“Los trámites son muy complicados y costosos para nosotras” El camino hacia la formalización de los negocios	55
“Los pocos ingresos dificultan el crecimiento de mi negocio...” La economía de las empresas	58
“Tengo mi propio horario aunque a veces es más duro...” Derechos económicos y laborales de las mujeres emprendedoras y empresarias.....	62
“No han confiado en mi trabajo...” Retos y obstáculos del mercado para la consolidación de las actividades productivas.....	68
“Tengo miedo de no alcanzar mis metas...” Preocupaciones futuras de cara a los obstáculos del mercado	75

“LA REINVENCIÓN DE MÍ MISMA”	
VIVENCIA DE LA EXPERIENCIA EMPRENDEDORA	77
“Sembrando una idea...”	
Surgimiento de la iniciativa empresarial en las mujeres	78
“Hacer realidad un sueño...”	
Inicio y puesta en marcha de la actividad empresarial de las mujeres	84
“He descubierto mis capacidades, dones y talentos...”	
Aprendizajes, satisfacciones y obstáculos emanados de la actividad empresarial de las mujeres	92
“Un negocio cambia la vida, es un giro radical...”	
Tensiones y negociaciones en el ejercicio continuo por balancear la vida familiar y empresarial	103
“Sueño porque soñar es gratis y tenemos derecho de hacerlo...”	
Perspectivas futuras de la actividad empresarial de las mujeres.....	112
“Quien persevera alcanza...”	
Recomendaciones a otras mujeres que desean desarrollar una actividad empresarial.....	114
“QUE NOS DEN PELOTA...”	
EL PAPEL DE LA INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA	119
“Un empujón puede ser suficiente para llegar dónde queremos...”	
Una mirada al apoyo y acompañamiento institucional	119
“Necesitamos que las instituciones nos den pelota...”	
Divergencias entre el discurso y la práctica institucional.....	126
LO APRENDIDO Y LO ENTENDIDO...	
ALGUNAS CONCLUSIONES Y REFLEXIONES EN TORNO A LA VIVENCIA EMPRENDEDORA DE LAS MUJERES.....	133
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	145

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Categorías de aseguramiento.....	63
Gráfico 2 Tipos de servicios recibidos	120

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Rangos de edad	47
Tabla 2 Estado civil	48
Tabla 3 Nivel de escolaridad	48
Tabla 4 Categorías de las actividades productivas.....	49



PRESENTACIÓN

Desde su creación, el Instituto Nacional de las Mujeres se ha abocado a la vigilancia y monitoreo del acceso que tienen las mujeres al cumplimiento de sus derechos humanos, para lo cual, ha desarrollado diversas estrategias encaminadas a fomentar el reconocimiento social que se tiene sobre estos derechos, y a desarrollar un mayor empoderamiento personal de las mujeres sobre los mismos.

Para el Instituto Nacional de las Mujeres la producción de conocimiento especializado en género constituye una herramienta privilegiada de cara a promover un cambio cultural que propicie la construcción de sociedades más justas, plurales, equitativas e inclusivas para las mujeres. Por ello desde el año 2007 la institución cuenta con el “Programa de Investigación 2007-2017: Investigación para el cambio cultural a favor de la igualdad y equidad de género”, que busca analizar y reflexionar sobre la multiplicidad de realidades y formas de discriminación que viven las mujeres, con el propósito de fomentar una cultura de paz que promueva la garantía en el cumplimiento de los derechos humanos de las mujeres, incentivando la creación de políticas públicas que coadyuven al logro de este mismo fin.

Desde esta perspectiva, la producción de conocimientos especializados en materia de género se gesta como una estrategia institucional dirigida a la toma de decisiones informadas y sensibles a las necesidades de las mujeres, de manera tal que los resultados alcanzados con cada investigación permitan guiar los esfuerzos estatales que se realizan en materia de igualdad y equidad de género.

En consonancia con este compromiso, la investigación “Emprendiendo sueños: la vivencia de mujeres empresarias y emprendedoras de la región Brunca y región Central de Costa Rica” tuvo como aspiración conocer la experiencia de mujeres emprendedoras y empresarias en estas dos regiones del país, con el propósito de identificar elementos clave para el ejercicio de sus derechos humanos, especialmente sus derechos económicos. En este contexto, constituye un estudio encaminado a explorar las principales barreras a las que las mujeres se deben de enfrentar en el campo empresarial, identificando los obstáculos sociales, familiares e institucionales que limitan el acceso de emprendedoras y empresarias al ejercicio de sus derechos económicos.

Esta investigación se suma a los esfuerzos realizados por el INAMU para contribuir con la autonomía económica de las mujeres, en donde sobresalen diversas iniciativas de formación continua de mujeres en materia de emprendedurismo y empresariedad, así como la implementación de un programa de fondos no reembolsables, cuyo propósito es mejorar las capacidades de gestión e inyectar capital a iniciativas desarrolladas por mujeres en condiciones de riesgo, vulnerabilidad y exclusión social.

Confiamos en que el esfuerzo hecho desde la Unidad de Investigación del Área Especializada de Información del INAMU, se suma al debate nacional sobre el tema del impulso del emprendedurismo y la empresarialidad como estrategia privilegiada para potenciar el desarrollo económico, reducir el desempleo de grupos específicos, e innovar el tejido socio-laboral del país. Esperamos que los hallazgos de esta investigación permitan incorporar a la discusión de estos temas los alcances reales del autoempleo de las mujeres y las condiciones en que éstas desarrollan sus iniciativas empresariales, a fin de orientar las políticas públicas que realmente contribuyan con el desarrollo de la autonomía económica de las mujeres y el ejercicio pleno de sus derechos económicos.



Alejandra Mora Mora
Ministra de la Condición de la Mujer
Presidenta Ejecutiva del Instituto Nacional de las Mujeres

PRÓLOGO

Los procesos investigativos nacen de preguntas. Constituyen una búsqueda de respuestas que no están a simple vista ni se pueden obtener a través del estudio de textos. El objetivo primordial de esa búsqueda no sólo es brindar un aporte a la ampliación del conocimiento sobre un tema determinado, sino que, en el caso de la Unidad de Investigación del Área Especializada de Información del INAMU, es también crear insumos para la toma de decisiones políticas que finalmente impacten la vida de las mujeres que habitan en nuestro país.

A nivel internacional, desde hace varios años se ha impulsado el emprendedurismo y la empresariedad como una forma de combatir la pobreza, y generar en los grupos sociales más desfavorecidos ingresos económicos que les permitan la subsistencia. Costa Rica no ha estado exenta de esta corriente y ha permeado esta aspiración en políticas y proyectos encaminados al impulso de la micro y pequeña empresa.

En 2014 surgió para nosotras una pregunta a partir de datos estadísticos y experiencias de otra naturaleza, que nos mostraban un creciente número de mujeres que se insertan en el mundo laboral mediante la creación de micro y pequeñas empresas: ¿cómo es ser una mujer empresaria o emprendedora en Costa Rica? Nos interesaba conocer la experiencia de quienes se enfrentan a este reto día con día; queríamos saber cuáles obstáculos enfrentan, qué las motivó a iniciar un proyecto productivo de esa naturaleza, qué las hace sentir el ver sus productos terminados y ofrecerlos al público, qué les preocupa, qué sueñan, qué necesitan. Queríamos saber también si esta forma de obtener ingresos las empodera como mujeres; si en efecto la experiencia las aproxima al desarrollo de su autonomía económica.

Nos planteamos entonces la necesidad de conocer esa experiencia desde la voz misma de las mujeres, desde su vivencia cotidiana, y tomando en cuenta la diversidad de sus actividades productivas, su ubicación geográfica, su edad, y las etapas de desarrollo en que se encuentran sus empresas. Desde la Unidad de Investigación del Área Especializada de Información, queremos agradecer profundamente la colaboración de las 42 mujeres emprendedoras y empresarias de la Región Brunca y la Región Central del país que participaron en este estudio. Ellas no solamente nos compartieron sus experiencias, sino que de manera sincera y desinteresada nos abrieron las puertas para hacernos partícipes de sus historias, de sus sueños y también de sus preocupaciones.

A través de esta investigación pudimos conocer la experiencia de cada una de ellas y visibilizar las luchas, los obstáculos y las dificultades que enfrentan, situaciones que contrarrestan con coraje, entrega, pasión, perseverancia y esfuerzo que se ve materializado en sus proyectos productivos y en cada uno de los logros que identifican en el camino. Estas mujeres nos enseñan que la adversidad puede ser fuente de motivación e inspiración para perseguir y cumplir sueños, que la solidaridad entre mujeres es fundamental para salir adelante y crear redes de apoyo y encadenamientos que las mantengan comprometidas con sus metas, porque desistir no figura como una opción para ellas. Nos enseñan también que a través de sus trabajos brindan un aporte significativo al desarrollo económico de sus familias y de sus comunidades, aporte que ellas mismas han aprendido a reconocer y valorar.

Las protagonistas de estas historias son mujeres fuertes y valientes que han decidido romper estereotipos e incursionar en el mercado económico, asumiendo retos y desempeñando roles que rompen esquemas para ellas y su entorno, pero que les ha permitido alcanzar satisfacción y realización tanto personal como laboral. Sus testimonios serán sin duda referente para otras mujeres, que al igual que ellas luchan arduamente por mejorar sus condiciones de vida y abrirse paso como emprendedoras y empresarias en un mundo que no es fácil para las mujeres.

Hacemos extensivo nuestro agradecimiento a las compañeras del Área de Desarrollo Regional del INAMU, especialmente a quienes trabajan en las Unidades Regionales Central y Brunca, por su apoyo en la realización de los contactos iniciales con las mujeres participantes, y durante los grupos focales.

Asimismo, agradecemos a Gina Valitutti Chavarría, Coordinadora del Área Especializada de Información, quien ha sido capaz de enseñarnos sobre la sensibilidad y la fortaleza más profundas, más cotidianas, más vitales.

Por último, no queda más que invitarles a disfrutar de esta investigación a través de un recorrido por las actividades productivas que lideran estas mujeres, sus vivencias personales como emprendedoras y empresarias y la opinión que les merece el apoyo institucional que han percibido desde que iniciaron con su idea productiva hasta la actualidad. Que este esfuerzo investigativo nos lleve a valorar el trabajo que realizamos las mujeres en cualquiera de sus formas y colores, pero sobretodo que nos permita reflexionar sobre los pendientes que como sociedad aún tenemos por delante.

EL PUNTO DE PARTIDA
EMPRENDEDURISMO, EMPRESARIEDAD Y
AUTONOMÍA ECONÓMICA DE LAS MUJERES



En los últimos años Costa Rica, al tenor de lo acontecido en el contexto internacional, ha impulsado el emprendedurismo y la actividad económica de las mujeres como una estrategia encaminada a reducir el desempleo, y dinamizar el desarrollo económico, social y cultural del país.

Para ello, ha creado una estructura normativa e institucional encaminada a impulsar la formalidad del empleo de las mujeres, promocionar la creación de nuevos emprendimientos, fomentar el crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), así como potenciar la exportación y los encadenamientos productivos como estrategias priorizadas para aumentar la rentabilidad de las actividades productivas que han sido emprendidas por las mujeres.

En la actualidad, el país cuenta no sólo con un amplio marco normativo de fomento al emprendedurismo, sino también con un sistema bancario que ha desarrollado líneas crediticias específicas destinadas al impulso de las MIPYMES. Además, la institucionalidad pública del país ha puesto en marcha una serie de programas de fondos no reembolsables, cuyo propósito es mejorar las capacidades de gestión e inyectar capital a iniciativas desarrolladas por mujeres y jóvenes en condiciones de riesgo y vulnerabilidad.

Dentro de este abanico de iniciativas, se ha intentado vincular el trabajo desarrollado por diversas instituciones formativas (como las universidades públicas del país y el Instituto Nacional de Aprendizaje), con el expertise capitalizado por organizaciones de la sociedad civil que trabajan en esta materia, de manera tal que esta sinergia posibilite no sólo la formación continua de mujeres en materia de emprendedurismo, empresariedad, gerencia y administración, sino también el seguimiento y acompañamiento técnico demandado durante las fases del proceso emprendedor, de tal forma que las actividades productivas tengan mayores posibilidades de éxito y sostenibilidad en el futuro.

A pesar a esta realidad, en el escenario social e institucional existe una pobre visibilización de la actividad emprendedora femenina, la cual no necesariamente es registrada y mostrada dentro de los sistemas oficiales de información estadística de los países, y no recibe la debida prioridad por parte de las políticas públicas (Cassisi, s.f.). Lo anterior obstaculiza tener un claro conocimiento sobre:

- El impacto del aporte económico que realizan las mujeres empresarias y emprendedoras al desarrollo del país.
- Las principales necesidades de formación, capacitación, y acompañamiento requeridas para la creación, desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos productivos.
- Las principales acciones que el Estado costarricense debe de crear para fomentar la sostenibilidad de los proyectos productivos desarrollados por mujeres.

Por ello, la presente investigación tuvo el objetivo de conocer la experiencia de mujeres empresarias en dos regiones del país (Central y Brunca), con el propósito de identificar elementos clave para el ejercicio de sus derechos humanos, especialmente sus derechos económicos.

Consideraciones sobre la autonomía económica de las mujeres

En sociedades que aspiran a la consolidación de un proyecto democrático, basado en el respeto de los principios de justicia, libertad, no discriminación e igualdad de género; la lucha por el reconocimiento y garantía de los derechos humanos constituye uno de los pilares fundamentales para el ejercicio de la ciudadanía. Un punto crítico en el cumplimiento de esta tarea, es decir, en la promoción, protección, goce y ampliación de estos derechos, es el reconocimiento y garantía del principio de autonomía que tienen los hombres y mujeres que conforman la sociedad costarricense (INAMU, 2015).

Como concepto, el principio de autonomía es un término complejo, sujeto a un fuerte debate y preocupación internacional, por cuanto éste, comprendido como el poder que tienen las personas de decidir con libertad lo que les conviene para su propio bienestar y buen vivir, requiere de la existencia previa de un conjunto de condiciones personales, económicas, materiales y sociales que posibiliten el derecho a elegir, a la vez que coadyuven con el crecimiento individual de las personas y con la construcción de su ciudadanía.

Bajo este marco, el concepto de autonomía de las mujeres se refiere entonces al grado o nivel de libertad que éstas tienen para “poder actuar de acuerdo con su elección y no con la de otros. En ese sentido, existe una estrecha relación entre la adquisición de autonomía de las mujeres y los espacios de poder que puedan instituir, tanto individual como colectivamente” (Naciones Unidas, 2005; citado por Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe, 2015, p.11).

Para la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el concepto de autonomía de las mujeres se encuentra estrechamente relacionado con los principios consignados dentro de la doctrina de los derechos humanos, lo que resulta fundamental para garantizar, en un contexto congruente con el espíritu de igualdad y de no discriminación, el pleno ejercicio de estos derechos por parte de las mujeres (CEPAL, 2012).

Es así como, el concepto de autonomía de las mujeres remite, entonces, a la titularidad de éstas como sujetas de derechos humanos, pues parte de reconocer su condición “de persona libre e igual, poseedora de la capacidad de decidir acerca

de su cuerpo, su sexualidad y los recursos de los que dispone, así como en todos los aspectos que tengan que ver con su vida, tanto en el ámbito público como en el privado” (INAMU, 2011, p.8).

Desde esta perspectiva, la CEPAL (2012) ha afirmado que la autonomía de las mujeres debe ser vista y analizada a partir de la revisión de tres pilares fundamentales que dan cuenta de las distintas dimensiones que su estudio conlleva: primero, la capacidad para generar ingresos propios y controlar los activos (autonomía económica), segundo, el control sobre el propio cuerpo (autonomía física) y tercero, la plena participación en la toma de decisiones que afectan su vida y colectividad (autonomía en la toma de decisiones).

...sin el control sobre el propio cuerpo y una vida libre de violencia (autonomía física), poco se puede hacer en el ámbito laboral (autonomía económica) para generar ingresos propios y disponer de tiempo y poder de decisión con respecto a los ingresos generados. Sin autonomía en la toma de decisiones, es decir, representación en el ámbito político, no se puede acceder a cambios en las leyes, prácticas, usos y costumbres en la sociedad respecto de temas centrales para la autonomía femenina como resolver la actual crisis del cuidado (de niños y niñas, personas ancianas y personas enfermas). (CEPAL, 2012, p.12)

Estos pilares se basan en el carácter multidimensional de las desigualdades, por lo que su interacción determina, en mayor o menor medida, las posibilidades reales que tienen las mujeres de crecer y desarrollarse en espacios seguros, así como de ejercer su ciudadanía. Es así como,

...la capacidad de decidir sobre la propia vida se basa en la posibilidad que efectivamente tienen las mujeres de vivir una vida sin violencia, decidir sobre su salud sexual y reproductiva, generar recursos y disponer de ellos con libertad, y ejercer plenamente su derecho a participar en las instancias de toma de decisiones. En otras palabras, como se señala en el Consenso de Quito, la igualdad es el resultado de una articulación virtuosa entre la independencia económica, los derechos reproductivos, una vida libre de violencia y la paridad en la política. (Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe, 2015, p.12)

Tomando en consideración el tema específico de la autonomía económica de las mujeres, la CEPAL ha mencionado en reiteradas ocasiones que ésta debe de ser entendida como “la capacidad de las mujeres de generar ingresos y recursos propios a partir del acceso al trabajo remunerado en igualdad de condiciones que los hombres” (Observatorio de Igualdad de Género, 2013, página sin numerar), este concepto considera el uso del tiempo y la contribución de las mujeres a la economía. Siendo así, la feminización de la pobreza, la baja escolaridad en las mujeres, la disminución de la participación femenina en el mercado laboral formal, el desempleo femenino,

la sobre representación de las mujeres en el sector de la economía informal, y el pobre reconocimiento del aporte que el trabajo reproductivo no remunerado realiza al crecimiento y desarrollo económico del país, constituyen barreras que deben de ser derribadas si se apuesta por el fortalecimiento de la autonomía económica de las mujeres (Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe, 2015).

Siguiendo esta lógica, se puede afirmar que este tipo de autonomía no sólo se refiere a la capacidad que tienen las mujeres para generar los recursos económicos que son necesarios para su propia sobrevivencia y la de su núcleo familiar (conformado, fundamentalmente, por personas menores de edad y/o adultas mayores), sino que también, en un sentido más amplio, hace alusión a las posibilidades reales que tienen las mujeres para decidir sobre los bienes y recursos que generan, así como de acceder a la seguridad social y ser beneficiarias de los servicios públicos creados por el Estado para el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas que habitan el país (Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria, 2009).

En este contexto, la autonomía económica de las mujeres también se encuentra interconectada con el ejercicio pleno de sus derechos económicos. Estos últimos han sido reconocidos en diferentes instrumentos del Sistema Universal e Interamericano de protección de los derechos humanos, como el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC) de 1966, y el Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Protocolo de San Salvador) de 1988, respectivamente.

Estos instrumentos normativos contemplan los principales derechos que en materia económica han sido reconocidos para las mujeres, contemplando el derecho a la no discriminación en el ámbito del trabajo y al ejercicio equitativo de los derechos, el derecho al trabajo en condiciones justas, equitativas y satisfactorias (incluyendo el derecho a vivir libre de acoso sexual, a la protección legal de la maternidad en el ámbito laboral y a no ser discriminada por embarazo o maternidad), el derecho a fundar sindicatos y asociarse a estos para la defensa de los propios intereses, el derecho a la seguridad social, y el derecho a la herencia y a la propiedad de la tierra (incluidos el acceso a la tierra, así como la protección de su uso y disfrute) (Oré, 2007; citado por INAMU, 2011).

Pese a este reconocimiento, el ejercicio de los derechos económicos por parte de las mujeres ha estado marcado por desigualdades estructurales y discriminaciones que limitan su acceso al trabajo, a los ingresos y recursos, a la libertad para controlar y decidir sobre los bienes materiales, y a gozar de la riqueza producida en el escenario social, obstaculizando de esta forma el ejercicio de su autonomía económica (INAMU, 2015).

Además, la CEPAL también ha mencionado que en la región latinoamericana la subordinación de las mujeres se manifiesta de manera contundente en el mercado laboral, siendo el tema de los ingresos y el tiempo de trabajo total, un reflejo de la desigualdad de género que impacta de manera diferenciada la autonomía económica que ejercen las mujeres en relación con los hombres (CEPAL, 2012). En este sentido, ha sido ampliamente desarrollado que no contar con ingresos propios es un factor indicativo de la falta de autonomía económica que parece caracterizar la experiencia de las mujeres. Por cuanto "...ser perceptor de ingresos propios confiere poder de decisión sobre el destino de las ganancias, ya sea para cubrir las necesidades del hogar o para los gastos personales. No tienen el mismo poder de decisión sobre los ingresos quienes son dependientes, entre los que se cuentan con mayor frecuencia los niños, las personas mayores y las mujeres" (CEPAL, 2012, p.56).

Por otro lado, la doble jornada laboral que tienen las mujeres (es decir, la sumatoria del tiempo que debe de ser invertido para satisfacer las demandas diarias del trabajo remunerado y del trabajo reproductivo no remunerado), también constituye un indicador del deterioro de la autonomía económica que presentan las mujeres. En América Latina

...la medición y comparación del tiempo destinado al cuidado por mujeres y varones ha generado evidencia inédita sobre la desigualdad en las familias. El análisis del uso del tiempo ha permitido además la aproximación al valor económico del cuidado y a su aporte a la riqueza de los países, cuestionando seriamente el vacío analítico de la economía tradicional en este campo. (CEPAL, 2011, página sin numerar)

En este contexto, el Segundo Estado de los Derechos Humanos de las Mujeres en Costa Rica (INAMU, 2015), ha afirmado que la autonomía económica potencia la agencialidad y el empoderamiento de las mujeres, razón por la cual resulta una tarea urgente para el Estado costarricense el reconocer y fomentar una distribución igualitaria y equitativa tanto del trabajo doméstico no remunerado, como de todas las actividades por medio de las cuales se producen bienes para el hogar y el autoconsumo; así como fomentar la creación de empleo de mayor calidad y decente, trabajo digno y cubierto por las garantías sociales redistributivas, de manera tal que provean ingresos estables que permitan la reproducción digna de la vida de las mujeres (INAMU, 2015).

Por las razones arriba expuestas es que, en la coyuntura actual que presenta el país, marcada por el impulso del autoempleo de las mujeres como estrategia priorizada para la reducción del desempleo femenino y la agencialidad del trabajo reproductivo no remunerado, resulta necesario conocer tanto las políticas, programas y estrategias de emprendedurismo y empresariedad que han sido impulsadas por el Estado costarricense, como la vivencia que tiene la población a la cual han sido dirigidas, a fin de tener luces sobre si contribuyen o no con la autonomía económica de las

mujeres y el ejercicio de sus derechos económicos. Tarea que resulta urgente en un contexto nacional en el cual se ha afirmado que, el autoempleo y el desarrollo de emprendimientos y microempresariedad en las mujeres responden a iniciativas de subsistencia, que si bien les permite la sobrevivencia económica de su grupo familiar, no necesariamente les permite superar la barrera de pobreza en la que viven, por lo que no necesariamente contribuyen al ejercicio de sus derechos económicos. En este sentido,

...las microempresas de subsistencia no son una alternativa para las mujeres, sino la única posibilidad ante la falta de opciones. El apoyo a estas microempresarias no debe plantearse como promoción de la microempresa, ya que las condiciones de vida que implican para las mujeres y la falta de perspectivas de mejora, no son deseables para ninguna población. En este sentido, debe brindarse apoyo a las microempresas de subsistencia existentes para que éstas logren alcanzar el nivel mínimo de acumulación. A la vez, debe promoverse las MYPES ya existentes y fomentar la creación de nuevas, como una opción real de trabajo e ingreso de las mujeres. (INAMU, 2003, p.58)

Sobre el concepto de emprendimiento y empresariedad

Sobre el tema de la actividad emprendedora, parece oportuno mencionar que a nivel internacional

...existe un amplio consenso acerca de la importancia del emprendimiento para el desarrollo; esto porque se sabe que gran parte de los emprendedores impulsan y dan forma a los procesos de innovación, aceleran los cambios estructurales en la economía e incluso, hacen que las empresas establecidas deban actualizarse, generando una contribución indirecta a la productividad. Debido a esta situación, es ampliamente aceptado que los emprendedores realicen una importante contribución a la creación de empleos, innovación, riqueza y desarrollo económico y social de las naciones. (Lebendiker, Petry, Herrera y Velásquez, 2013, p.12)

Si bien no existe una definición única en torno a este tema, para Alonso y Fracchia (2009), Schumpeter fue el primer teórico que concibió el emprendedurismo como una estrategia dirigida al crecimiento y desarrollo de las economías de los países en tiempos de crisis y transformación social; definiendo el fenómeno del emprendedurismo como “motor de un proceso de transformaciones continuas en la organización de la producción que configuran un avance no lineal de la sociedad” (p.4), y la figura de la persona emprendedora como un agente irracional que persigue “una posición social poderosa, el placer de sentirse independiente y superior a los demás, el impulso de lucha y conquista constante y la satisfacción de crear. Y es irracional también porque las innovaciones que incorpora no surgen de un proceso de estudio riguroso, sino de su propia intuición” (p.6).

Desde esta concepción, para Schumpeter el concepto de innovación resulta fundamental para analizar el ejercicio y éxito de la actividad emprendedora; definiéndolo como un proceso que, siendo dividido en tres fases (invención, socialización o comercialización de la invención y difusión), se centraliza en el hallazgo de nuevas combinaciones o formas de producir que, son incorporadas al sistema de conocimiento y por ende, incorporadas al mercado (Alonso y Fracchia, 2009).

En particular, este autor establece la existencia de cinco tipos de innovación: el primero dirigido a la creación de nuevos productos o nuevas variantes de productos existentes; el segundo, al desarrollo de nuevos métodos de producción o comercialización; el tercero, al ingreso o apertura de nuevos mercados; el cuarto, a la obtención de nuevas materias primas o insumos; y el quinto, a la modificación de la estructura de producción (Alonso y Fracchia, 2009).

En la actualidad, la definición de Schumpeter parece seguir estando vigente, aún y cuando las motivaciones principales de la persona emprendedora hayan variado con el transcurso del tiempo, convirtiéndose en

...un agente más racional, pero no desprecia la intuición. Ve oportunidades donde otros sólo ven rutina e implementa innovaciones que revolucionan el mercado. Afirmar que, como en el pensamiento de Schumpeter, este emprendedor es la base del desarrollo puede sonar un poco arriesgado. Pero que juega un papel importante en el proceso es innegable. (Alonso y Fracchia, 2009, p.13)

Una de las instancias de mayor proyección internacional que cuentan con un amplio reconocimiento en materia de investigación del fenómeno del emprendedurismo es el Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM por sus siglas en inglés), conformado por una red de profesionales especialistas en investigación que, siendo procedentes de diversas universidades, se han dado a la tarea de monitorear, analizar y producir informes específicos acerca de la actividad emprendedora y los factores que influyen sobre la creación de nuevas empresas en los países a los que pertenecen.

Para el Proyecto GEM, el emprendimiento se define como “un proceso que se inicia con la generación de una idea, continúa con las acciones de su puesta en marcha, se lanza al mercado, entra en una fase de consolidación y pasa a la fase consolidada cuando sobrevive por más de tres años y medio” (Instituto Tecnológico Costarricense [TEC], 2013, p.20). En esta visión del emprendimiento se resalta que el mismo

...está compuesto por actitudes, aspiraciones y actividades personales y que están directa e indirectamente involucradas en actividades emprendedoras. A su vez, esto depende de la sofisticación y grado de innovación que haya en la economía, lo que a su vez también depende de cierto contexto político, social y cultural. Esto no implica que una economía más desarrollada no requiera de las condiciones y elementos básicos



y de eficiencia para llegar a una “economía emprendedora basada en la innovación”. Asimismo, los países menos desarrollados requieren ir mejorando las condiciones previas a la innovación, pero esto no impide necesariamente que haya emprendimiento. (Lebendiker et al., 2013, p.13)

Por otra parte, según la Política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica de la Administración Solís Rivera 2014-2018 (Ministerio de Economía, Industria y Comercio [MEIC], 2014b), el emprendimiento es definido como “una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y a la sociedad” (MEIC, 2014b, p.14). En esta definición, cobra particular relevancia el concepto de cultura emprendedora, definida como un

...conjunto de valores, creencias, convicciones, ideas y competencias compartidas por la sociedad y los diferentes sectores, que los hace estar en mejores condiciones para responder positivamente a los cambios y nuevas oportunidades así como para crear y poner en práctica nuevas ideas y formas de trabajar, que se traducen en beneficios económicos y sociales. (MEIC, 2014b, p.14)

De acuerdo con esta política, la actividad emprendedora en las personas surge como resultado de tres motivaciones o fuerzas impulsoras (necesidad, oportunidad y acción social), que por su naturaleza tan diversa, dan origen a tres tipos de emprendimientos. Primero, emprendimientos por necesidad, marcados por las condiciones de desempleo y la urgencia que surge para generar ingresos económicos que permitan la sobrevivencia del núcleo familiar. Estos se pueden clasificar en dos subtipos:

- Emprendimientos por subsistencia, definidos como el conjunto de actividades empresariales que sólo logran generar los recursos diarios para la sobrevivencia de las personas. Se caracterizan por llevarse a cabo sin una planificación o estrategia de crecimiento en el mercado y por desarrollarse en el sector informal de la economía y por poblaciones empobrecidas (MEIC, 2014b).
- Emprendimientos tradicionales, que son acciones empresariales que se dirigen a la generación de ingresos económicos, contando con una estructura organizacional y conocimientos que les permiten la acumulación. Se caracterizan por desarrollar su actividad en la economía formal, en mercados y sectores tradicionales de la economía (MEIC, 2014b).

El segundo tipo son los emprendimientos por oportunidad, delimitados por la tensión entre costo/oportunidad, propios de la lógica del mercado y definidos como una “acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica, lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado” (MEIC, 2014b, p.16). Este tipo de emprendimientos se pueden clasificar en dos subtipos:

- Emprendimientos dinámicos, que son actividades empresariales que cuentan con un alto potencial de crecimiento y que tienen ventajas comparativas en sus productos como resultado de la gestión tecnológica, el talento humano, o el potencial de acceso a recursos de financiamiento (MEIC, 2014b).
- Emprendimientos de alto impacto, definidas como acciones empresariales que tienen la capacidad de transformar y dinamizar la economía por medio de la innovación y la generación de empleo (MEIC, 2014b).

El tercer y último tipo de emprendimientos, son los emprendimientos sociales, definidos como “acciones sin fines de lucro que surgen con el propósito de alcanzar objetivos sociales o ambientales, generando empleo o ingresos” (MEIC, 2014b, p.16).

Estos tres tipos de emprendimientos, caracterizados por la puesta en marcha de actividades productivas, determinan tanto la empresariedad del país, como la magnitud del parque empresarial que se tiene. Visto de este modo, la empresariedad constituye entonces el “conjunto de cualidades dinámicas de empresas y empresarios, que influyen en la configuración de un determinado tipo de estructura productiva y empresarial y, por tanto, en el crecimiento y el desarrollo económico de cualquier territorio” (Santos, 2004, p.174).

En este orden de interrelación, parece oportuno apuntar que el parque empresarial MIPYMES se define, entonces, como “el conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas formales, semiformales e informales” (Brenes y Bermúdez, 2012, p.103) que tiene un país.

En esta misma línea, las pequeñas y medianas empresas (PYMES), son definidas en la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (Ley 8262 de 17 de mayo de 2002), como unidades productivas permanentes que disponen “de recursos físicos estables y de recursos humanos; los maneja y opera, bajo la figura de persona física o persona jurídica, en actividades industriales, comerciales o de servicios, excluyendo aquellas actividades económicas de subsistencia” (art. 3).

Si bien esta definición no incorpora el concepto de la microempresariedad, el Reglamento General de la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley 8262, en el inciso f) de su artículo 3, estipula que el término MIPYMES –micro, pequeña y mediana empresa– estará contenido dentro de la definición de PYMES previamente consignada.

Esta situación complejiza el estudio y el análisis del emprendedurismo y la empresariedad en Costa Rica, pues las condiciones reales que presentan las MIPYMES en el país, así como los obstáculos y barreras que deben de enfrentar son de diversa naturaleza, respondiendo algunas de estas a variables como lo son las ventas, las ganancias, el capital con el que cuentan, el tiempo de operación, los activos, la capacidad de generar empleo, entre otras.

Ante esta situación, el Ministerio de Economía y Comercio (MEIC), ha propuesto que para delimitar el tamaño de las MIPYMES se considere la variable empleo, de manera tal que, se discrimine el tamaño de las empresas según la cantidad de personas que empleen. Desde esta visión, las microempresas (independientemente de los recursos que generen, el capital que posean y los activos que capitalicen), son todas aquellas

unidades productivas que empleen a un número igual o inferior a 15 empleados; mientras que se catalogan como pequeñas y medianas empresas todas las unidades productivas que emplean entre 15 y 30 empleados, y entre 30 y hasta 100 empleados, respectivamente (MEIC, 2014a).

Finalmente, es importante mencionar que el parque empresarial del país presenta, además, una alta complejidad y heterogeneidad, marcada no sólo por la diversidad de tamaños de las empresas y su variada contribución al desarrollo económico del país, sino también por el hecho de que un número importante de estas empresas no necesariamente cumplen con todos los requisitos solicitados por el Estado costarricense para la formalización de sus proyectos e iniciativas productivas; ubicándose así en zonas intermedias entre la formalidad, la semiformalidad y la informalidad (Brenes y Bermúdez, 2012).

Es así como en la actualidad se especula que un número significativo de las empresas que componen el parque empresarial costarricense se constituyen desde la informalidad; pese a esta realidad “no existe información detallada sobre las características y tendencias de la informalidad en Costa Rica pero sí existen algunos estudios que, en su conjunto dan una idea del nivel de informalidad en la economía costarricense y en las micro y pequeñas empresas” (FORLAC, 2014, p.4).

Sobre este tema, un estudio desarrollado por Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) en el año 2010, mostró que en el Gran Área Metropolitana, el 78% de las MIPYMES no cumplían con los criterios establecidos para la formalización de sus proyectos y la legalidad de sus operaciones (Ramírez, 2010; citado por FORLAC, 2014). También, en el año 2012 la Organización Internacional de Trabajo (OIT), refirió que el 66,5% de las personas asalariadas urbanas en los establecimientos de 5 o menos personas trabajadoras estaban cubiertos por protección de salud y pensiones, pero que la tendencia a la baja de la informalidad en los negocios había sido menor durante ese año en relación con años anteriores (OIT, 2012; citado por FORLAC, 2014).

Situación actual de las MIPYMES, PYMES y el emprendedurismo en Costa Rica

Según el último estudio realizado por el MEIC en relación con la situación actual de las pequeñas y medianas empresas en el país; durante el 2013 las PYMES representaron el 74% del parque empresarial nacional, contribuyendo con el 25% del empleo generado por el sector productivo (concentrándose el 78% en la región Central), el 11% del valor total de las exportaciones puestas a bordo (exportaciones FOB, por sus siglas en inglés) de los sectores industria, comercio, servicios y tecnologías de información (TI), y el 33,05% del producto interno bruto (PIB) del país (MEIC, 2014a).

Además, la mayor cantidad de las PYMES se ubicaron en los sectores servicios (43%) y comercio (41%); el 74% se encontró ubicada en la Región Central, y el 68% reportó contar con acceso a tecnologías de información (equipo de cómputo) (MEIC, 2014a).

Este aporte al mejoramiento de la economía nacional se incrementa cuando se habla de las micro, pequeñas y medianas empresas del país (MIPYMES). Es así como, durante el año 2012 éstas constituyeron el 98% del parque empresarial nacional, generaron la mitad del empleo formal del país y contribuyeron con un 28% al producto interno bruto (PIB) (UNED y Observatorio MIPYMES, 2012).

Además, en el tema específico de la contribución de la exportación al desarrollo de las MIPYMES, se mencionó que

...el Segundo Diagnóstico Nacional de Mipymes nos indica como casi una de cada cuatro (23,9%) de este segmento de empresas participa directa o indirectamente en el esfuerzo exportador costarricense. Poco menos de la mitad (44,35%) de ellas lo hace de forma directa. La mayor parte (55,64%) se encadena a otras empresas que exportan. Por sector de producción la mayor parte de mipymes exportadoras, directas o por encadenamiento, se vincula al sector industrial o al sector de agricultura y pesca, siendo este sector el de mayor participación en la categoría de encadenamiento. La importancia de las exportaciones, para estas empresas, se manifiesta en el porcentaje de sus ventas al exterior con relación al total de las ventas de la empresa. Ahí aparece que para el 70% de las mipymes exportadoras, sus ventas al exterior representan entre el 90-100% de su ventas totales. (UNED et al., 2012, pp.184-185)

En materia de emprendedurismo, el informe del MEIC reportó que durante el 2013 se encontraron inscritos alrededor de 973 emprendimientos, siendo la región Central y Huetar Norte las que concentraron la mayor cantidad de emprendedores y emprendedoras registradas (con un 56,3% del total entre ambas regiones) (MEIC, 2014a).

Sobre este tema, el Proyecto GEM en su reporte general sobre la situación del emprendimiento en el país, estimó que durante el 2012 “la Actividad Emprendedora de Costa Rica creció un 20% desde el 2010 hasta la fecha, y las intenciones de emprender un negocio se triplicaron pasando de un 13,2% en el 2010 a un 33% en el 2012” (Lebendiker et al., 2013, pp.9-10); pese a esto, resaltó que en el 2012 hubo una disminución en la cantidad de negocios establecidos, pasando de un 4,8% en el 2010 a un 3,3% durante el 2012; es decir, alrededor de 30.000 personas descontinuaron su negocio por razones, fundamentalmente, de naturaleza económica (Lebendiker et al., 2013). Además, este informe reportó que en Costa Rica

...el 15,04% de la población adulta entre 18 y 64 años se considera una persona emprendedora en etapas iniciales lo que corresponde a aproximadamente 300.000 personas; esta estimación comprende un 10% de nuevas personas emprendedoras

que no han pagado salarios por más de 3 meses y un 5% de emprendedores y emprendedoras que han pagado salarios por más de 3 meses y por menos de 3,5 años. (Lebendiker et al., 2013, p.9)

En un esfuerzo por caracterizar el perfil y las condiciones que presentan las personas que emprenden una actividad productiva en Costa Rica, el informe presentado por el Proyecto GEM resaltó que durante el año 2012 la incidencia por sexos en las actividades emprendedoras demostró una clara diferencia entre hombres y mujeres, mostrando que la cantidad de hombres reportados como emprendedores es mayor: de las personas que reportaron ser emprendedoras en etapas iniciales el 19,7% son hombres y el 10,6% mujeres, mientras que, en el caso de los emprendimientos establecidos el 3,5% son hombres y el 3,1% mujeres. Además, la edad promedio de las personas emprendedoras nacientes fue de 35 años, mientras que para los emprendimientos establecidos fue de 41,3 años; más de la mitad de las personas emprendedoras contaban con estudios secundarios y superiores; y el 60% de las personas emprendedoras nacientes se concentraron en el sector de servicios al consumidor (Lebendiker et al., 2013).

Asimismo, sólo un 21% de las personas emprendedoras nacientes y un 29% de las establecidas se declararon autoempleadas, el 52% de las personas emprendedoras nacientes y el 54% de las establecidas aspiraron a contratar de 1 a 5 trabajadores; el 79% de las personas emprendedoras nacientes y el 80% de las establecidas no utilizaban tecnología; sólo un 12,3% de las personas emprendedoras nacientes y un 30,8% de las establecidas manifestaron que sus productos eran nuevos para sus clientes; y los emprendimientos existentes no estaban enfocados al mercado exportador, dado que el 80% de los emprendimientos establecidos y 73% de los iniciales manifestaron no tener clientes en el extranjero (Lebendiker et al., 2013).

Por otra parte, este informe también reveló información clave en relación a los principales obstáculos que han sido identificados para la puesta en marcha de la actividad emprendedora en Costa Rica, reportando que, según el criterio emitido por diferentes personas expertas en la materia, tanto para el 2010 como para el 2012 ha sido el tema de las dificultades en el apoyo financiero lo que ha representado la principal barrera que debe ser superada de cara a la sostenibilidad de los proyectos productivos (Lebendiker et al., 2013).

...el apoyo financiero ocupa durante ambos años la primera posición, pues un 76,32% y 78,79% lo consideran el obstáculo más relevante en el año 2010 y 2012 respectivamente. Entre los principales comentarios emitidos por los entrevistados se encuentran: (a) ausencia de una política pública y mecanismos efectivos para canalizar de forma estratégica los recursos disponibles por el Estado para lograr impactar, (b) la ineficiencia de las entidades públicas para utilizar de forma eficiente los recursos disponibles,

(c) mecanismos de financiamiento poco eficientes en el proceso de obtención y difusión, (d) falta de acceso a financiamiento más oportuno para start-ups, (e) falta de capital de riesgo y capital semilla, (f) débil constitución de ángeles inversores que potencien el desarrollo emprendedor, (g) no existen fondos especiales de avales para emprendedores; (h) falta de operacionalizar los mecanismos existentes en la Ley de Banca para el Desarrollo con énfasis en la creación de nuevas empresas y emprendedores y la articulación de los actores públicos y privados interesados. (Lebendiker et al., 2013, pp.49-50)

Finalmente, es oportuno mencionar que durante el 2012 las políticas gubernamentales del país fueron identificadas, desde la voz de las y los expertos, como el factor principal que favoreció la actividad emprendedora, señalando como aciertos la aprobación de la Política Nacional de Emprendimiento de la Administración Chinchilla Miranda, la creación de instancias especializadas para el fomento empresarial, y las reformas llevadas a cabo al Sistema de Banca para Desarrollo (SBD) (Lebendiker et al., 2013).



La actividad empresarial y emprendedora de las mujeres

La incorporación de las mujeres al ámbito público, y por ende al mundo económico, es considerada como una de las revoluciones más silenciosas e importantes del siglo XX (Kanter, 1977; citada por Heller, 2010). Es así como, “en el contexto de globalización de los procesos financieros, económicos, comerciales, ambientales, políticos, sociales y culturales, las dos últimas décadas se han caracterizado por la irrupción de las mujeres en el mundo público y en particular en actividades productivas” (Heller, 2010, p.8).

Sin embargo, esta irrupción de las mujeres en el espacio público/remunerado no necesariamente ha representado que su inserción se haya llevado a cabo en condiciones de igualdad con los varones. La situación económica de las mujeres se ha caracterizado por presentar las tasas más elevadas de desempleo y empleo informal; representando estas dos variables los principales obstáculos que deben de enfrentar las mujeres para el pleno ejercicio de sus derechos económicos y laborales. Esta inserción diferenciada y desventajosa en el mercado laboral tiende a agravarse en periodos de crisis financieras, como la experimentada en 2009 a nivel mundial.

Dicha crisis generó un aumento en las tasas de desempleo de los países de la región latinoamericana, provocando un incremento en el número de personas que viven en condiciones de pobreza y exclusión social, así como en el número de personas que al no lograr acceder a fuentes dignas de empleo debieron de dedicarse a la economía del mercado informal para lograr su sobrevivencia (Mora, 2013).

Es por ello que Heller (2010) señala que gran parte de la actividad económica individual que ha sido reportada en Latinoamérica en los últimos años (trabajo informal, emprendimientos y microempresariedad), constituye uno de los resultados más claros y directos de los diferentes periodos de crisis económica que han sido atravesados por los países de la región.

Esta situación no fue diferente para las mujeres, quienes resultaron ser uno de los grupos vulnerabilizados más afectados por la crisis global, pues como lo señalan Cassisi, Esposito, Flack y Faune (2009), “son quienes tradicionalmente asumen las responsabilidades en la economía del cuidado y la economía productiva. A esta situación se suma el hecho de que reciben una menor remuneración por el mismo trabajo que realizan los hombres” (p.35). Gracias a ello es presumible que fueran quienes primero se vieron obligadas a abandonar el trabajo remunerado y a incorporarse en el mercado informal.

Como ha sido ampliamente señalado por Heller (2010), existe una tendencia mundial a considerar el fomento de la actividad emprendedora de las mujeres como una de

las más eficaces estrategias para reducir el desempleo femenino en periodos de crisis económica y social; no obstante, también ha sido bastante analizado que estos emprendimientos por sí mismos no necesariamente contribuyen al empoderamiento económico de las mujeres. Según el informe presentado por el Proyecto GEM, durante el año 2010 “los países con mayor contribución femenina al emprendimiento seguían siendo los menos desarrollados, constituyendo una de las motivaciones la necesidad de subsistencia” (Espín, s.f., p.5). En este contexto, para Espín (s.f.) “el autoempleo, en sí mismo, no resuelve los problemas, pues se puede convertir en un saco de precarización de las condiciones de trabajo” (p.4), y por ello no contribuir al desarrollo de autonomía económica de las mujeres.

Se sabe actualmente que la actividad emprendedora de las mujeres a nivel regional se ha caracterizado por representar actividades económicas de baja remuneración, poco crecimiento e innovación, bajo potencial para la generación de empleo, llevarse a cabo en mayores condiciones de precariedad, informalidad y exclusión, y responder a la subsistencia y sobrevivencia del núcleo familiar en donde se lleva a cabo. En este sentido,

...aunque las mujeres empresarias representan cada vez más la principal fuerza impulsora de muchas economías en el planeta, hecho documentado en estudios que revelan como las empresas propiedad de mujeres ya representan el 50% del total de las empresas, con frecuencia se trata de empresas que operan en la economía informal, que no siempre ofrecen la misma seguridad laboral, la protección social o el acceso a formación y al desarrollo profesional que la economía formal (...) estas unidades económicas se localizan mayoritariamente en el espacio doméstico como lugar de producción de bienes y servicios, y presentan carencias básicas en materia de infraestructura, de manera que la escala productiva se ve fuertemente limitada. (Cassisi, s.f., pp.2-3)

Además, algunos espacios de discusión internacional coinciden al afirmar que la actividad emprendedora y empresarial de las mujeres presenta limitaciones y barreras específicas, marcadas en función de su género, para dar sostenibilidad y hacer crecer sus proyectos productivos. Algunas de estas limitaciones fueron señaladas como resultados de la Primera Conferencia Regional sobre los Derechos Económicos de las Mujeres: Emprendimientos, Políticas Públicas y Acceso a Activos (organizada en el 2012 por diferentes instancias regionales como la CEPAL, ONUMJERES, BCIE, COMMCA y SICA); en donde se destacó que las principales barreras que obstaculizan la actividad emprendedora de las mujeres son:

- Existencia de barreras culturales que obstaculizan el acceso de las mujeres a activos productivos, como lo son los recursos naturales, la titularidad de la tierra y la vivienda, las actividades económicas, los servicios financieros, el empleo, la formación, y la tecnología.

- Existencia de barreras derivadas de patrones culturales que no visualizan a las mujeres como productoras y sujetas de crédito.
- Limitadas políticas públicas en ámbito social, laboral y empresarial enfocadas a las mujeres emprendedoras.
- Existencia de un limitado compromiso social por parte de las instituciones financieras formales, quienes no comprenden la inserción de las mujeres en la economía y promueven limitados servicios y programas orientados a ellas.
- Falta de información sobre las instituciones que brindan estos servicios.
- Limitaciones en la implementación de las estrategias existentes, en particular aquellas relacionadas a los servicios de capacitación y acceso a nuevas tecnologías para la innovación.
- Existencia de brechas de género derivadas de la carga total de trabajo y de la crisis de la organización de los cuidados. Para Pérez (2006), esta última responde a un proceso de desestabilización del modelo clásico de reparto de responsabilidades sobre los cuidados y la sostenibilidad de la vida, marcados por el envejecimiento de la población y la inserción de las mujeres al mercado laboral, que implica tanto una reestructuración del sistema socioeconómico, como una redistribución y reorganización del trabajo reproductivo y afectivo no remunerado.
- Participación mayoritaria de las mujeres en sectores informales, en donde las mujeres trabajan en sectores menos atractivos, representados y estratégicos para el mercado.
- Débiles alianzas público-privada, caracterizadas por contar con escasos mecanismos de cooperación que faciliten el acceso de las mujeres al financiamiento (De la Cruz, s.f.).

En virtud de lo expuesto, es que el estudio en clave de género del proceso emprendedor de las mujeres resulta una tarea compleja, pues analizar las oportunidades, limitaciones y acceso real que tienen a determinados bienes, recursos y servicios (como educación y formación, trabajo productivo y reproductivo, uso del tiempo y/o recursos económicos), requiere de procesos permanentes de revisión de los contextos nacionales en relación a las:

1. Condiciones político/institucionales: Rol de los gobiernos, políticas públicas, programas de gobierno diseñados para apoyar los emprendimientos, educación y capacitación, efectividad en los mecanismos de transferencia de tecnología

y acceso a servicios profesionales; niveles de articulación entre asociaciones, cámaras empresariales, centros de investigación y desarrollo.

2. Condiciones generales del medio: Disponibilidad de recursos financieros y acceso al crédito para nuevos emprendimientos, la calidad de la infraestructura física, cantidad de normas y procedimientos necesarios para el inicio de la actividad.
3. Condiciones del mercado laboral: Identificación de procesos que facilitan la transición entre el trabajo no remunerado (productivo) y el trabajo remunerado, trayectorias laborales, competencias, estadísticas de la economía informal en diferentes países desglosadas por sexo.
4. Condiciones personales: Motivaciones, estímulos, necesidades de los (as) emprendedores. (Heller, 2010, p.34)

Ahora bien, en un esfuerzo por comprender la situación actual que presentan las micro, pequeñas y medianas empresas en Costa Rica, durante el año 2011 el Observatorio MIPYMES realizó el Segundo Estudio Nacional sobre MIPYMES. Este documento presentó información clave en torno a la realidad que presentaban las mujeres empresarias en el país, enfatizando en que “la participación femenina en el parque empresarial mipymes costarricense es muy baja y está limitada principalmente a las microempresas” (TEC, 2013, p.19).

Esta disminuida participación de las mujeres costarricenses en la actividad empresarial también se ve reflejada en el tema del emprendedurismo. En este sentido, el Proyecto GEM en su reporte general sobre la situación del emprendimiento en el país, estimó que entre el 2010 y el 2012 hubo una disminución de la actividad emprendedora según el género (Lebendiker et al., 2013).

...en el año 2010 las mujeres que manifestaron ser emprendedoras en las etapas iniciales eran un 13,7% de la población adulta, muy parecido a la propensión de hombres que manifestaron lo mismo en ese año (13,2%), sin embargo, en el 2012 la cantidad de mujeres emprendedoras en etapas iniciales se reduce casi en un 30% llegando a 10,6%, mientras que los hombres que manifestaron ser emprendedores en etapas iniciales aumentan en un 50% llegando a casi un 20% de la población adulta. Así mismo, es interesante destacar que en el caso de los emprendimientos establecidos, las mujeres logran consolidar sus emprendimientos desde el 2010 hasta la fecha manteniéndose en un 3,1% de la población adulta, sin embargo en el caso de los hombres hay una clara tasa de deserción ya que los emprendimientos establecidos en el 2010 eran 6,5% de la población adulta y disminuyen en el 2012 hasta llegar a un 3,5%. Estos datos dan una clara pauta de que el apoyo a mujeres en las fases iniciales del emprendimiento debe de multiplicarse para evitar que siga la tendencia a la baja. (Lebendiker et al., 2013, p.38)

En este contexto, y en un intento por caracterizar el tema de la empresariedad en Costa Rica, el Observatorio MIPYMES aplicó, dentro del estudio antes señalado, un total de 1.167 entrevistas efectivas a MIPYMES seleccionadas (muestra representativa y estratificada según tamaño de la empresa y sector productivo), obteniendo información relevante en términos de su constitución, aportes, concentración, entre otros. De los resultados de estas entrevistas, pueden extraerse datos significativos en relación a la caracterización de la empresariedad femenina en el país (TEC, 2013).



Según este estudio, las mujeres empresarias en Costa Rica son propietarias solamente del 17% de las MIPYMES formales del país (22% de las microempresas, 10% de las empresas pequeñas, y un 7% de las empresas medianas); su actividad productiva está concentrada en la prestación de servicios (19%); su nivel educativo es más alto que el que tienen los varones, dado que la mayoría de las mujeres posee estudios universitarios al iniciar su negocio (59%), poseen menos experiencia al emprender un negocio, por lo que requieren de apoyo para iniciar sus empresas; inician las MIPYMES como una oportunidad de negocio, y dependen de los ingresos generados por sus empresas (80%) (TEC, 2013).

Además, según este estudio, la mayoría de las mujeres inició su empresa entre los 25 y 49 años de edad (61,8%); y lo hizo con el apoyo de otras personas, principalmente con su cónyuge, padres u otros familiares (61%), lo que refleja la posible carencia de capital (material y humano) para iniciar sus empresas. Asimismo, la proporción de empresas jóvenes propiedad de mujeres (16,8%) casi duplica el porcentaje correspondiente a los hombres (8,8%), y la proporción de mujeres empresarias que se dedican a la prestación de servicios es 6,7% superior a la proporción de hombres que se dedican a esta misma rama de actividad (TEC, 2013).

Por otra parte, el Instituto Nacional de las Mujeres realizó en el 2013 una investigación cuyo objetivo fue conocer la situación de las MYPES de mujeres en las regiones de intervención del proyecto EMPRENDE. Como parte del proceso de recopilación de la información, se aplicó un total de 140 cuestionarios a empresas formales e informales, organizaciones o asociaciones con el propósito de conocer el perfil y la situación que enfrentan las empresas lideradas por mujeres en el país.

Algunos de los principales resultados de esta encuesta difieren de las conclusiones obtenidas en el estudio del Observatorio MIPYMES del 2011; estas diferencias podrían obedecer al perfil de las personas participantes en las muestras de cada estudio. En este sentido, la investigación llevada a cabo por el INAMU incorporó empresas informales y grupos de mujeres cuyos proyectos productivos tienen un rédito menor y constituyen emprendimientos de subsistencia económica.

Además de las características señaladas en la investigación realizada por el Observatorio MIPYMES, el estudio realizado por el INAMU concluyó que la mayoría de las empresas lideradas por mujeres se ubican en actividades económicas relacionadas con las artesanías, agroindustria, turismo y servicios de alimentación, utilizan poco las TICs dentro de su gestión empresarial, no siempre disponen de cuentas bancarias específicas para el negocio (lo que fomenta la mala práctica de combinar gastos familiares con gastos de la empresa), y dan a conocer sus productos mediante su participación en ferias y su promoción en puntos de venta, siendo el principal método de ventas el directo a la clientela (relación cara a cara) (INAMU, 2014b).

Asimismo, reflejó que la mayoría de las mujeres emprendedoras y empresarias constituyeron sus negocios más por necesidad que por oportunidad, no siempre lograron separar la empresa de lo doméstico (y lo doméstico fue priorizado por encima de lo empresarial), e instalaron sus negocios dentro de las viviendas, lo que conllevó el recargo de redistribuir el tiempo invertido, de manera tal que, se subsanaran las responsabilidades y obligaciones demandadas del trabajo reproductivo no remunerado, incluyendo las labores de cuidado (INAMU, 2014b).

Ahora bien, en relación al trabajo informal de las mujeres, la investigación desarrollada por el INAMU en el 2013 reveló información clave en relación a las principales barreras que fueron reportadas por las mujeres para la formalización de sus actividades productivas. En este orden de ideas, para las mujeres emprendedoras y/o empresarias los procedimientos de formalización se perciben como caros y complejos; para algunas de ellas, formalizarse implica restringir el dinero con el que cuentan para sostener a su familia, y para las microempresarias pensionadas, implica el temor de perder la pensión si optan por trabajar (INAMU, 2014b).

Esta situación se acentúa cuando al ser muchas de ellas un ingreso secundario en el hogar, es el esposo, compañero o hijo/a quien las asegura, por lo que no se considera necesario optar por un seguro propio. Además, al cobrar la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) cuotas más caras que el Instituto Nacional de Seguros (INS), muchas optan por pagar las cuotas del INS y no las de la CCSS (INAMU, 2014b).

Finalmente, es importante subrayar que estas nuevas investigaciones en materia de empresariedad de las mujeres, confirman, una vez más, la vigencia de los hallazgos encontrados en la investigación desarrollada por el INAMU en el 2003, en donde fueron identificados alrededor de veintinueve factores de riesgo que inciden sobre el bienestar y el desempeño de las mujeres emprendedoras y/o empresarias, obstaculizando, de esta manera, el crecimiento y sostenibilidad de sus actividades productivas (INAMU, 2003).

Según este estudio, la escasa capacitación en materia de administración y gerencia, la existencia de procesos productivos de baja productividad y rentabilidad, las dificultades para superar problemas técnicos que afectan la producción, la productividad y la comercialización de los insumos, el poseer escasos recursos económicos y equipo para producir, y la carencia de propiedades para respaldar y ser sujetas de créditos, sobresalen como los principales factores de riesgo asociados al modo en que operan las actividades productivas desarrolladas por las mujeres (INAMU, 2003).

Además, la no generación de suficientes ingresos para retribuir el trabajo de manera justa, recuperar la inversión y generar ganancias, sumada a la sobrecarga de trabajo (producto de la división sexual del trabajo, en especial, del trabajo reproductivo no

remunerado), más la no cobertura de seguro social para las mujeres (y el personal contratado), el escaso poder de decisión sobre la empresa y los ingresos, y el maltrato y/o abuso por parte de la pareja u otros miembros de la familia, constituyen algunos de los principales factores de riesgo que han sido asociados a las condiciones económicas y afectivas en que se llevan a cabo las actividades productivas de las mujeres (INAMU, 2003).

Políticas, planes y programas dirigidos al fortalecimiento de la actividad empresarial

A nivel internacional existe una diversidad de políticas, programas, y recomendaciones que se dirigen a promover el emprendedurismo y la empresariedad como una estrategia encaminada a incrementar los indicadores de desarrollo macroeconómico que presentan los países, en un contexto marcado por el impacto que ha tenido la crisis financiera internacional.

Es así como, uno de los principales resultados derivados de esta crisis, sumada a la globalización de los procesos productivos, la liberalización comercial, el cambio en las condiciones de los mercados laborales y el desplazamiento de todas las fuerzas y relaciones humanas hacia la lógica del capital, ha sido el deterioro de lo que conocemos como el Estado Social de Bienestar, y en particular, el debilitamiento que ha tenido en su función de garantizar el acceso de la población al pleno empleo. Lo anterior ha implicado para las sociedades modernas una sustantiva transformación, no sólo de la economía que presentan los Estados y de su papel dentro de una economía global, sino también de la forma de organización social que ocurre a lo interno de cada país.

En este contexto, diversos organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), y el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), entre otros, han emitido en los últimos años diversos programas y recomendaciones que se dirigen a fomentar la actividad empresarial de las personas; además, han realizado estudios que permiten afirmar que “la empresariedad contribuye al crecimiento económico, al aumento de la productividad, al rejuvenecimiento de los tejidos socio-productivos, a la innovación y a la generación de nuevos puestos de trabajo” (Angelelli y Llisterri, 2003, p.1).

Un ejemplo de estas políticas lo constituye la reciente aprobación de la Estrategia Institucional BCIE 2015-2019, que incorpora dentro de sus áreas de focalización y trabajo prioritario el apoyo a un conjunto de iniciativas que se dirigen a

...fortalecer el emprendedurismo de la región centroamericana, el crecimiento económico y la capitalización a través de la intermediación financiera y la expansión del sistema financiero regional. Entre las iniciativas que pueden gestionarse en esta área de focalización se encuentran: el financiamiento intermediado con fines productivos o de desarrollo, el financiamiento intermediado para la micro, pequeña y mediana empresa (Mipyme), el apoyo a la liquidez y la expansión del sistema financiero, iniciativas de emprendedurismo para la micro, pequeña y mediana empresa, iniciativas a favor de instrumentos de inversión para microfinanzas, cooperativas y medianas empresas, entre otras. (BCIE, 2015, p.25)

En el contexto de la globalización, las múltiples limitaciones que tienen los Estados para proveer a las personas de empleo digno, y con ello, la posibilidad de generar los recursos económicos que les son necesarios para llevar una vida digna, se acompañan de procesos de flexibilización de las relaciones laborales (informalización del trabajo, tercerización de actividades y servicios, y desregularización de la mano de obra), que derivan en desventajas históricas para grupos sociales específicos, como las mujeres.

Esta situación ha ocasionado que cada vez más exista una sobre representación de las mujeres en los indicadores de desempleo, subempleo y trabajo informal, lo que ha generado una señal de alerta global que ha obligado a los países a desarrollar una serie de estrategias que permitan, para este grupo social en particular, la auto-generación de ingresos económicos (autoempleo), en un contexto marcado por la necesidad de los países de resolver la crisis de empleabilidad, así como de apostar al crecimiento económico y, a la innovación de su tejido socio laboral, por lo que las políticas dirigidas a promover el emprendedurismo y la empresariedad de grupos específicos, como las mujeres, están cobrando cada vez mayor relevancia a nivel internacional (Angelelli y Llisterri, 2003).

A nivel regional, el Sistema de Integración Centroamericana (SICA) ha promovido, desde el año 2010, el impulso de las MIPYMES como un acelerador del desarrollo y de la economía regional, asumiendo que éstas podrán generar más y mejores empleos, así como mejorar la distribución del ingreso, rejuvenecer el tejido productivo de los países, y generar una nueva riqueza social (SICA, 2013).

En este contexto, en el año 2011 la estructura interna del SICA delegó en el Centro Regional para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE), la tarea de elaborar y presentar una propuesta de Estrategia Regional de Fomento al Emprendimiento de Centroamérica y República Dominicana, así como de iniciar la ejecución del Programa de Centroamérica y República Dominicana EMPRENDE (SICA, 2013).

Es por ello que la Estrategia SICA EMPRENDE constituye un espacio de concertación regional en el cual los países de la región han consensuado el camino a seguir para la puesta en marcha de un conjunto de iniciativas y actividades que permitan promover el emprendimiento de manera efectiva en cada uno de los países de la región.

...esta estrategia nace a partir de la necesidad de fomentar una cultura emprendedora desde un enfoque regional, integral e interinstitucional, con el propósito de armonizar las intervenciones en la región y promover el proceso emprendedor de manera continua en todas sus etapas, bajo un enfoque de articulación de esfuerzos en la región. Con el objetivo final de renovar el parque empresarial centroamericano y adaptarlo a las exigencias de un contexto internacional cada vez más competitivo pero a su vez, lleno de nuevas oportunidades de generar riqueza y fomentar la integración de la región. (SICA, 2013, p.10)

Ahora bien, a nivel nacional, es preciso reconocer que Costa Rica no se ha mantenido al margen de estas iniciativas y políticas internacionales de apoyo al emprendedurismo y la empresariedad. Por ello, en las últimas tres décadas el país ha presentado una marcada tendencia a impulsar políticas de desarrollo productivo que permitan la autonomía económica, la generación de ingresos para las poblaciones más vulnerables (como las mujeres), y el desarrollo económico del país. Para ello ha puesto en marcha una serie de acciones y medidas que han sido encaminadas a incentivar la formalización del trabajo informal, la creación de emprendimientos y el fortalecimiento de las MIPYMES.

En el año 2002, Costa Rica aprueba la Ley para la Adición de un Nuevo Artículo 9 a la Ley de Atención a las Mujeres en Condiciones de Pobreza, N° 7769 (Ley 8184), con el objetivo de crear el Fideicomiso del Instituto Mixto de Ayuda Social (FIDEIMAS). Tal y como se consigna en la página web de IMAS, este fideicomiso tiene el objetivo de

...facilitar el acceso al sistema financiero convencional a las mujeres o las familias en condición de pobreza, que no cuentan con activos reales o líquidos como garantía para el crédito y presentan deficiencias organizativas, técnicas y tecnológicas, con el fin de desarrollar y consolidar las actividades productivas de las personas o grupos sujetos de atención del Fideicomiso. (IMAS, FIDEIMAS, página sin numerar)

Este fideicomiso constituye una estrategia que el estado costarricense implementa, en aras de contribuir con la reducción de la pobreza en el país, mediante la asignación de créditos blandos a personas que, teniendo capacidades y actitudes empresariales, poseen una mínima capacidad de pago en un eventual crédito o financiamiento y por lo tanto no pueden acceder a los créditos bancarios que de manera regular existen para el impulso de la empresariedad en Costa Rica.

En ese mismo año, se aprueba también la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (Ley 8262), con el objetivo de fomentar el desarrollo integral de las PYMES, establecer la organización institucional para su apoyo, procurar la

formación de mercados competitivos, facilitar el acceso de las PYMES a los mercados de bienes y servicios, y establecer mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de las PYMES (artículo 2).

Esta ley, establece que el MEIC es el ente rector de políticas públicas en la materia, de manera tal que, en su mandato se destaca la responsabilidad de fomentar la iniciativa privada, y el desarrollo y la cultura empresarial para las MIPYMES. Si bien no contempla acciones específicas para el impulso de la actividad emprendedora de las mujeres, su importancia radica en que crea mecanismos específicos de apoyo para la empresariedad del país. Estos mecanismos son:

- a. El Consejo Asesor Mixto de la Pequeña y Mediana Empresa (Consejo Asesor PYME), como órgano asesor del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), cuyo propósito es contribuir al desarrollo de políticas públicas en materia de promoción y apoyo a las PYMES.
- b. El Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), como fondo incluido en el Banco Popular y de Desarrollo Comunal, con el fin de fomentar el desarrollo de programas y créditos dirigidos a fortalecer las PYMES y las empresas de la economía social económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo.
- c. El Programa de Apoyo a la Pequeña y Mediana Empresa (PROPYME), creado con el propósito de financiar, con el uso de un fideicomiso creado por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT), acciones y actividades dirigidas a promover y mejorar la capacidad de gestión y competitividad de las PYMES, mediante la innovación y el desarrollo tecnológico.

En el marco del reconocimiento de los derechos de las mujeres, en el año 2007 el país aprueba la Política Nacional para la Igualdad y Equidad de Género (PIEG) 2007-2017. Esta política contempla en su objetivo relativo al trabajo remunerado de calidad y la generación de ingresos, acciones relativas a la autonomía económica de las mujeres, de manera tal que en el 2017 el país haya removido los principales factores que provocan brechas de ingreso entre mujeres y hombres, desempleo y subempleo femenino, en un marco de mejoramiento general del empleo en el país (INAMU, 2007).

Algunas de las acciones propuestas van encaminadas a promover la calidad del empleo femenino y a crear nuevas fuentes de empleo (especialmente en zonas con mayores desventajas). Se incluye también la

...creación de una ventanilla única, con sedes regionales, que garantice la articulación de la oferta de servicios dirigida a apoyar proyectos productivos y microempresas de mujeres, de tal manera que se logre un respaldo efectivo y un encadenamiento real del

ciclo capacitación-financiamiento-mercadeo, especialmente en el caso de las jefas de hogar ubicadas bajo la línea de pobreza en la zonas urbana y rural. (INAMU, 2007, p.71)

En el año 2008, se aprueba la Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo [SBD] (Ley 8634), “como un mecanismo para financiar e impulsar proyectos productivos, viables y factibles técnica y económicamente, acordes con el modelo de desarrollo del país en lo referente a la movilidad social de los grupos objeto de esta Ley” (artículo 1).

En sus artículos 7, 8 y 12, esta ley establece que las MIPYMES impulsadas por mujeres serán consideradas un grupo prioritario y preferencial dentro del SBD, así como la obligación de este sistema de desarrollar “políticas para neutralizar las desigualdades por razones de género, con políticas de financiamiento y apoyo no financiero que posibiliten un acceso equitativo de las mujeres, en cuanto al acceso al crédito, avales, garantías, condiciones y servicios no financieros y de desarrollo empresarial” (artículo 8).

En ese mismo año, se aprueba también el Decreto Ejecutivo 34853-MEIC sobre el Reglamento al Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEMIPYME), con el objetivo de reglamentar el uso de un fondo que aspira a “fomentar el desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa (PYME) y de las empresas de la economía social económicamente viables y generadoras de puestos de trabajo” (artículo 3).

Si bien este decreto no contempla acciones específicas para el impulso de la actividad emprendedora de las mujeres, su importancia radica en que delimita quiénes pueden beneficiarse del FODEMIPYME, es decir, aquellas personas que se ajusten a la definición establecida en la ley 8262 y se encuentren inscritas en el Registro Nacional PYME. Además crea programas y dos líneas crediticias específicas para el impulso de las MIPYMES en el país: el Fondo de Avales y Garantías, y el Fondo de Financiamiento (dividido en un fondo de crédito y un fondo para el financiamiento de servicios de desarrollo empresarial).

Con este panorama, en el año 2010, la Administración Chinchilla Miranda crea la primera política de apoyo al emprendedurismo en Costa Rica. Esta Política de Fomento a las PYME y al Emprendedurismo 2010-2014, tuvo como propósito “fortalecer la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas costarricenses, mediante una estrategia de regionalización para que se integren y mejore su productividad dentro del parque empresarial aprovechando las oportunidades que ofrecen el mercado local y la apertura comercial” (MEIC, 2010, p.3).

Además, buscó el fomento de la democratización económica, el incremento de la producción y el aumento del empleo formal, por medio de programas de incubadoras y aceleradoras de empresas, de simplificación de trámites, de encadenamientos

productivos, de capacitación en materia empresarial, de asistencia técnica, y de acceso a financiamientos, entre otros. En el tema específico de la actividad emprendedora de las mujeres incluyó, en su componente de capacitación al emprendedurismo, la necesidad de coordinar con el INAMU y las Oficinas de la Mujer de las Municipalidades del país, a fin de replicar el curso Creando Empresarias desarrollado por el MEIC para las mujeres emprendedoras (MEIC, 2010). Además, incorporó dentro de sus acciones específicas la capacitación en planes de negocios dirigida a jóvenes y a mujeres emprendedoras.

Siguiendo esta lógica, en el 2011 Costa Rica aprueba el Decreto Ejecutivo 36343-MEIC sobre el Reglamento de Creación del Sistema Nacional de Emprendimiento. Este decreto tampoco contempla acciones específicas para incentivar la actividad emprendedora de las mujeres, pero crea el Sistema Nacional de Emprendimiento como principal encargado del “fomento de la cultura emprendedora, la articulación de los elementos que componen el proceso de formación y consolidación de proyectos empresariales y la coordinación interinstitucional de apoyo a la Política Nacional de Emprendimiento” (artículo 1).

Este sistema está constituido por el Consejo Nacional de Emprendimiento (órgano encargado de crear iniciativas para el fomento de la cultura empresarial y monitorear el cumplimiento de la Política Nacional de Emprendimiento), y por la Red Nacional de Incubadoras y Aceleradoras, como instancia encargada de la articulación de los elementos que componen estos procesos (artículo 12).

Al año siguiente, en el 2012, fue aprobado el Decreto Ejecutivo 37121-MEIC sobre la Reforma Integral al Reglamento General a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley 8262. Este decreto crea la Red de Instituciones de Apoyo a la PYME y Emprendedores, como “un mecanismo de coordinación interinstitucional con las instituciones u organizaciones representadas en el Consejo Asesor Mixto PYME, y con todas aquellas instituciones públicas u organizaciones privadas que desarrollen o puedan desarrollar acciones, programas y proyectos tendientes a mejorar los niveles de competitividad” (artículo 10). El decreto además crea los Centros Regionales de Apoyo para la Pequeña y Mediana Empresa (CREAPYME), cuyo propósito es coadyuvar con el cumplimiento de las metas del Plan Nacional de Desarrollo, y la Política Pública de Fomento a la PYME y al Emprendedurismo, así como “aplicar el modelo de atención integral establecido por el MEIC tanto a emprendedores como a la PYME” (artículo 16).

En ese mismo año también se aprueba el Decreto Ejecutivo 37105-MEIC sobre el Reglamento de Creación del Sistema Integrado de Desarrollo al Emprendedor y la PYME (SIDEPE). Este sistema tiene

...el propósito de articular programas, proyectos, acciones orientados al desarrollo productivo de emprendedores y PYME, que les permita posicionarse como sectores protagónicos para contribuir al proceso de desarrollo económico y social del país, mediante la generación de empleo y el mejoramiento de las condiciones productivas y de acceso a la riqueza. (artículo 4)

En este contexto, el INAMU en coordinación con la Delegación de la Unión Europea en Costa Rica (DUE), el Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto (RREE), el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), y el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), pone en marcha, durante el periodo 2012-2016, el Proyecto EMPRENDE: Fortalecimiento de las Capacidades Empresariales de las Mujeres para Potenciar su Autonomía Económica.

Tal y como se consigna en la página web del INAMU, este proyecto tiene el propósito de “contribuir a una mayor independencia económica de las mujeres, en áreas rurales y urbano marginales, que se encuentran en situación de vulnerabilidad económica y tienen potencial empresarial” (INAMU, Proyecto EMPRENDE, página sin numerar), y se dirige a mujeres que, cumpliendo con estas condiciones, poseen “una idea o un plan de negocio con potencial de desarrollo o, en el mejor de los casos, tienen una empresa establecida con potencial de desarrollo” (INAMU, 2014b, p.3).

Es así como el proyecto EMPRENDE se desarrolla en las zonas de Huetar Caribe, Chorotega y Pacífico, consideradas por el Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (MIDEPLAN) como regiones de atención prioritaria en el país. En sus 4 años de operación pretende impactar a 100 iniciativas o microempresas por año por región (INAMU, 2014b).

Además, en el año 2013, se aprueba el Decreto Ejecutivo 37783-MP sobre la Creación del Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres (FOMUJERES). Este decreto establece que el INAMU es el responsable tanto de dictar el Reglamento de FOMUJERES, como de crear los instrumentos de trabajo necesarios para su implementación (artículo 5). Además, delega en la Junta Directiva del INAMU la responsabilidad de asignar los recursos económicos para su operación (provenientes del presupuesto ordinario y/o extraordinario del INAMU) (artículo 4).

Este fondo, establecido originalmente en la ley constitutiva del INAMU, crea un financiamiento no reembolsable con el propósito de “promover la autonomía económica de las mujeres, impulsando la ejecución y la sostenibilidad de actividades productivas de las mujeres, y fomentar las iniciativas de las mujeres dirigidas a la organización y asociatividad en beneficio de sus derechos” (artículo 6).

De esta forma, FOMUJERES fue puesto en marcha por primera vez durante el periodo 2013-2014. En esta primera convocatoria se benefició a 895 proyectos productivos individuales y/o colectivos, ubicados dentro del sector de artesanías, textiles,

agroindustria y servicios. La inversión total realizada fue de 1.014.418.303,35 millones de colones (INAMU, 2014a).

Durante el periodo 2014-2015 se llevaron a cabo dos nuevas convocatorias; la primera de ellas benefició a un total de 529 proyectos productivos de mujeres, lo que representó una inversión total de 765.861.868 millones de colones; mientras que la segunda convocatoria benefició a 886 proyectos productivos de mujeres, lo que representó 1.825.272.454 millones de colones que fueron invertidos por la institución para el impulso de la microempresariedad de las mujeres en el país.

Más recientemente, la Administración Solís Rivera puso en marcha la Política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica 2014-2018. Esta tiene el propósito de “fortalecer y articular la oferta institucional, robusteciendo la cadena de servicios financieros y no financieros, con instrumentos innovadores e inclusivos, que permitan la creación y desarrollo de emprendimientos con potencial de crecimiento y el fomento de una cultura de emprendimiento innovadora” (MEIC, 2014b, p.20).

Uno de los ejes transversales de esta política es el apoyo a mujeres emprendedoras, cuyo propósito es propiciar el éxito de las iniciativas productivas lideradas por mujeres, mediante su acceso a recursos productivos y no productivos, a crédito real, a asesoramiento técnico y servicios para la comercialización de sus productos. De manera específica, propone en su componente de educación, crear un fondo de becas para apoyar la formación profesional y técnica de personas en condiciones de vulnerabilidad, donde se incluye a las mujeres (MEIC, 2014b).

Por último, el Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018 “Alberto Cañas Escalante” propone en su apartado de Propuestas Estratégicas Sectoriales, específicamente en el Capítulo de Trabajo y Seguridad Social, favorecer el desarrollo de emprendimientos productivos mediante el desarrollo de una oferta de servicios que busque una atención más integral y distintas opciones de acuerdo con sus necesidades particulares, ya sean créditos blandos, capacitación y formación, asistencia técnica y enfoques y estructuras productivas diversas. También propone favorecer el desarrollo de emprendimientos productivos basados en los principios de la Economía Social Solidaria, mediante la creación de la Dirección de Economía Social Solidaria, instancia encargada de impulsar políticas públicas orientadas a ejecutar y gestionar mecanismos de articulación de programas de promoción y apoyo de trabajo autónomo colectivo en organizaciones de la economía social solidaria (Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica, 2014).

El acercamiento a la realidad de las mujeres: estrategia metodológica de investigación

La investigación tuvo un diseño metodológico cualitativo, que buscó reconstruir la realidad tal y como fue observada (Hernández, Fernández y Baptista, 2007). Su objetivo general fue conocer la experiencia de mujeres emprendedoras y empresarias en dos regiones del país (Central y Brunca) con el propósito de identificar elementos clave para el ejercicio de sus derechos humanos, especialmente sus derechos económicos.

Como objetivos específicos se plantearon los siguientes:

1. Determinar, desde la voz de las mujeres emprendedoras y empresarias, el significado social que es atribuido a la actividad económica de las mujeres en dos regiones del país (Central y Brunca), es decir, aquellos mitos y estereotipos que se construyen alrededor de este tema.
2. Conocer la experiencia que tienen mujeres emprendedoras y empresarias en dos regiones del país (Central y Brunca), en relación con las motivaciones que impulsaron la creación de sus actividades productivas, al apoyo institucional solicitado y/o recibido y los obstáculos enfrentados para la materialización y sostenibilidad de sus emprendimientos.
3. Sistematizar la experiencia que tienen mujeres emprendedoras y empresarias en dos regiones del país (Central y Brunca), en relación a los principales retos que deben de asumir para el desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos productivos. En especial, aquellos relacionados a las labores de cuidado, la vida en familia, el manejo cotidiano de la empresa, el acceso a la seguridad social, el aporte a la pensión y la perspectiva futura, entre otros.
4. Sistematizar la experiencia que tienen mujeres emprendedoras y empresarias en dos regiones del país (Central y Brunca), en relación con los trámites administrativos y el proceso de formalización de sus actividades productivas.
5. Identificar las principales necesidades de formación, capacitación y acompañamiento que tienen mujeres emprendedoras y empresarias de dos regiones del país (Central y Brunca) para la creación, desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos productivos.

La investigación fue llevada a cabo por la Unidad de Investigación del Área Especializada de Información del INAMU durante el año 2015, y se dividió en tres etapas. En la primera de ellas se buscó realizar una contextualización del fenómeno a estudiar, mediante una importante y exhaustiva revisión bibliográfica de distintas fuentes de

información, tanto del ámbito nacional como internacional, sobre la actividad empresarial de las mujeres y su relación con los derechos humanos y la autonomía económica. Esta etapa permitió contar con información variada y de primera mano sobre el tema de la empresarialidad y el emprendedurismo de las mujeres en el país.

Posteriormente, y con el propósito de identificar las experiencias de mujeres emprendedoras y empresarias en relación al surgimiento, desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos productivos, se realizaron entrevistas a profundidad y grupos focales.

Las entrevistas a profundidad constituyen una técnica en la que se privilegia el encuentro entre la persona que investiga y la persona entrevistada, caracterizándose por ser dirigidas hacia el análisis y la comprensión de las perspectivas que tienen estas últimas respecto de sus vidas, experiencias o situaciones. Siguen el modelo de una conversación entre iguales, y no el formato de un intercambio rígido y estructurado de preguntas y respuestas que se emiten entre personas que tienen una relación desigual de poder, caracterizándose por la verticalidad en su interacción (Taylor y Bogdan, 1992).

Durante la investigación fueron realizadas seis entrevistas a profundidad (tres por región). Para este fin fue elaborada una guía de entrevista con un enfoque semidirigido o de aproximación abierta que facilitó la libre expresión de las mujeres entrevistadas, promoviendo la reflexión crítica sobre sus experiencias o situaciones de vida vinculadas con el tema de investigación. En este sentido, la guía temática en un proceso de entrevista

...se realiza para dialogar sobre un tema o una serie de temas, ordenados en una guía de entrevista, en donde, los ítems son adaptados al lenguaje y otras características específicas de la persona entrevistada. Los temas se van presentando de la forma más hilada posible uno tras otro en el orden más adecuado al hilo del diálogo, como se haría en una conversación informal. (Crespi, Domínguez, Muscio, Obach, Pérez, Portela y Prividera, 2010, p. 17)

Los principales ejes que fueron incluidos dentro de la guía de entrevista se describen a continuación:

- Datos personales.
- Datos generales de la actividad económica desarrollada.
- Significado atribuido a la actividad económica de las mujeres.
- Mitos y estereotipos sobre la actividad económica de las mujeres.
- Motivos que impulsaron la creación de las actividades productivas.

- Apoyo institucional solicitado y/o recibido para la creación de las actividades productivas.
- Obstáculos enfrentados para la materialización y sostenibilidad de sus emprendimientos.
- Experiencia en relación con los trámites administrativos y el proceso de formalización de sus actividades productivas.
- Retos e implicaciones familiares que deben asumirse para el desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos productivos (en especial, labores de cuidado, vida en familia, manejo cotidiano de la empresa).
- Experiencia en relación al acceso a la seguridad social, y al aporte a la pensión.
- Necesidades de formación, capacitación y acompañamiento para la creación, desarrollo y sostenibilidad de sus proyectos productivos.
- Perspectiva futura de la actividad económica desarrollada.

Por su parte, el grupo focal constituye una técnica cualitativa que privilegia el habla, y cuyo interés consiste en captar la forma de pensar, sentir y vivir de las participantes que conforman el grupo. Se trata de un “método de investigación colectivista, más que individualista, y se centra en la pluralidad y variedad de las actitudes, experiencias y creencias de los participantes, y lo hace en un espacio de tiempo relativamente corto” (Martínez-Miguel, 1999; citado por Hamui y Varela, 2013, p.56).

Durante la investigación fueron realizados cuatro grupos focales (dos por región). Para guiar las sesiones se elaboró un protocolo que coadyuvó en la conducción de cada uno de los grupos focales, lo que garantizó que el espacio de trabajo promovido asociara la experiencia de las empresarias y emprendedoras con la temática analizada.

Algunos de los principales ejes que fueron incluidos dentro del protocolo de conducción de los grupos focales se describen a continuación:

- Significado de la actividad empresarial.
- Obstáculos enfrentados para la materialización y sostenibilidad de sus negocios.
- Principales necesidades de formación, capacitación y acompañamiento que presentan.
- Perspectiva futura de sus negocios

Finalmente, es importante mencionar que la información proveniente de la implementación de ambas técnicas de investigación fue grabada en audio, previo consentimiento informado de las participantes.

Una vez recopilada la información de los grupos focales y las historias de vida, se realizó una transcripción de las grabaciones en audio para facilitar la realización de un análisis de contenido de la misma. La información obtenida fue reorganizada y clasificada en categorías teóricas que permitieron describir y analizar las discusiones y reflexiones obtenidas tras la aplicación de cada una de las herramientas metodológicas utilizadas durante la investigación. Estas categorías de análisis fueron creadas a posteriori, de manera tal que respondieron al proceso de construcción de la guía temática y a la información desprendida y registrada tras la aplicación de los grupos focales y las entrevistas a profundidad.

Como ha sido mencionado, en el proceso de entrevistas participaron un total de 6 mujeres, tres de ellas provenientes de la región Brunca y tres de la región Central del país. Estas se ubicaron entre los 36 y los 45 años de edad, y presentaron una escolaridad promedio de secundaria incompleta. En relación al estado civil de las entrevistadas, la mayoría de ellas se reportó casada, al momento de la investigación se encontraban en una relación de convivencia con sus parejas y tenían más de dos personas dependientes bajo su cuidado y protección. Además, se dedicaban a actividades productivas como la agroindustria, textiles, servicios, actividad agrícola, alimentos, y artesanía. En su mayoría, estas mujeres participaron también de los grupos focales realizados en sus regiones.

En los grupos focales participaron un total de 42 mujeres emprendedoras y empresarias provenientes de las regiones Brunca y Central del país. De estas, el grupo mayoritario (67%) se ubicó entre los 35 y 49 años de edad, siendo los 44 años la edad promedio del grupo.

Tabla 1
.....
 Rangos de edad

Rango de edad	Absoluto	Relativo
De 25-29 años	1	2%
De 30-34 años	4	10%
De 35-39 años	6	14%
De 40-44 años	10	24%
De 45-49 años	12	29%
De 50-54 años	5	12%
De 55-59 años	2	5%
De 60 años o más*	1	2%
NR**	1	2%
TOTAL	42	100%

Fuente: Unidad de Investigación, INAMU; con base en datos suministrados por las participantes.

*Dentro de este grupo solo destaca una persona adulta mayor con 74 años de edad.

**NR=No Responde.

Sobre el estado civil, sobresale que más del 60% se reportó como casada o en unión libre al momento de la investigación, es decir, la mayoría de ellas contaba con una pareja que comúnmente ejercía el rol de proveedor principal del hogar. En ese sentido, es posible inferir que el 36% restante asumía la jefatura del hogar y todas las implicaciones que eso conlleva.

Tabla 2

Estado Civil

Estado civil	Absoluto	Relativo
Casada	20	48%
Unión libre	8	16%
Divorciada	7	12%
Soltera	5	19%
Separada	2	5%
TOTAL	42	100%

Fuente: Unidad de Investigación, INAMU; con base en datos suministrados por las participantes.

En cuanto al nivel de escolaridad, tal y como muestra la tabla 1.3, el grupo más significativo (52%) contaba con primaria completa y secundaria incompleta. Únicamente el 19% de las mujeres reportó contar con formación técnica y/o universitaria. En general, estos datos dejan entrever el bajo nivel de escolaridad y las posibles dificultades que han tenido que enfrentar para poder completar sus estudios formales.

Tabla 3

Nivel de escolaridad

Nivel de escolaridad	Absoluto	Relativo
Primaria incompleta	4	10%
Primaria completa	11	26%
Secundaria incompleta	11	26%
Secundaria completa	8	19%
Técnica	5	12%
Universitaria	3	7%
TOTAL	42	100%

Fuente: Unidad de Investigación, INAMU; con base en datos suministrados por las participantes.

Finalmente, en relación a la actividad productiva realizada, es importante señalar que aproximadamente la mitad de los negocios se ubicaron en las categorías de alimentos y artesanías, mientras que el resto correspondió a actividades agropecuarias, textiles, productos de cuidado personal y servicios.

Tabla 4

Categorías de las actividades productivas

Actividades productivas	Absoluto	Relativo
Alimentos	11	26%
Artesanía	10	24%
Agropecuario	6	15%
Textiles	5	12%
Productos de cuidado personal	3	7%
Servicios	3	7%
Otros	4	10%
TOTAL	42	100%

Fuente: Unidad de Investigación, INAMU; con base en datos suministrados por las participantes.

Finalmente, es importante señalar que, teniendo como principal marco de trabajo el respeto a los derechos humanos de las mujeres en toda su amplitud y los principios éticos que caracterizan a las Ciencias Sociales, la participación de las mujeres emprendedoras y empresarias en la presente investigación fue totalmente voluntaria y se les extendió un consentimiento informado en donde se brindó una explicación general del proceso y las consideraciones éticas que fueron tomadas en cuenta durante el mismo.

Estos consentimientos incluyeron la solicitud de permisos para la grabación en audio de las sesiones grupales e individuales, para la toma, utilización y publicación de fotografías sin distorsionar el rostro o la imagen, y para la reproducción total o parcial del contenido de las sesiones de trabajo, resguardando la confidencialidad de las participantes cuando así se requirió, o fue solicitado. En el caso de entrevistas a profundidad, el consentimiento incluyó, además, la autorización para utilizar el nombre completo y los datos de las personas entrevistadas y sus proyectos productivos.

Los materiales derivados de la investigación (audios, transcripciones, fotografías, entre otros), fueron conservados en un lugar seguro, donde personas ajenas a la misma no tienen acceso.

En los próximos capítulos se desarrollarán los principales hallazgos de la investigación realizada, intentando recuperar la valiosa experiencia de las mujeres empresarias que brindaron su colaboración para avanzar en el desarrollo del conocimiento sobre la realidad de las mujeres en el país.



“HACER BOLSOS ES MI PASIÓN...” LAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS DE LAS MUJERES

De acuerdo con el Segundo Estado de los Derechos Humanos de las Mujeres en Costa Rica (INAMU, 2015), a pesar que la participación de las mujeres en la esfera laboral se ha incrementado significativamente en la última década, eso no ha garantizado mejores condiciones laborales para ellas. Por el contrario, prevalece un deterioro importante de sus derechos y garantías laborales, el cual se ve reflejado en los bajos ingresos, participación en ocupaciones no calificadas y trabajo informal, y limitado acceso al aseguramiento, entre otros.

En el caso de las mujeres que desarrollan actividades de emprendedurismo y empresariedad, distintos estudios han confirmado que pese al aporte que generan al desarrollo económico y social del país, estos negocios suelen caracterizarse por una baja productividad, ingresos para la subsistencia, crecimiento limitado, poca innovación y altos índices de informalidad; elementos que dificultan que puedan colocar de manera exitosa sus productos y servicios en el mercado nacional e internacional (OIT, 2003; Lederman, Messina, Pienknagura y Rigolinicomo, 2014; INAMU, 2014).

El presente capítulo plantea en primer lugar, una breve descripción de las actividades productivas que desarrollan, así como algunas dinámicas particulares asociadas al proceso empresarial de las mujeres. Seguido se expone su experiencia en relación con la ruta de formalización de sus negocios, la situación económica que enfrentan y el estado de sus derechos económicos y laborales. Para finalizar, se señalan los principales obstáculos y preocupaciones asociadas al mercado con las deben lidiar en lo cotidiano.

“Hacer bolsos es mi pasión...”

Caracterización de las actividades productivas

En primer lugar, es importante señalar que aproximadamente la mitad de las actividades reportadas por las mujeres participantes se ubican en las categorías de alimentos y artesanías, mientras que el resto corresponde a actividades agropecuarias, textiles, productos de cuidado personal y servicios.

Estas actividades económicas se vinculan directamente con tareas que han sido tradicionalmente asumidas por las mujeres en el ámbito de lo privado, es decir con actividades domésticas que tienen que ver con la preparación de alimentos, confección y reparación de ropa y accesorios, cuidado personal, decoración del hogar, entre otras; para las cuales las mujeres han sido entrenadas y condicionadas desde edades tempranas, viendo así limitada su posibilidad de incursionar en ocupaciones científicas, tecnológicas u otras que han sido históricamente masculinizadas.

Más del 50% de las empresarias tiene por centro de operación su propia casa de habitación, de modo que sus negocios llegan a percibirse como extensiones del trabajo doméstico del hogar. Esto invisibiliza su desempeño como empresarias y dificulta el establecimiento de límites en relación con su horario de trabajo y descanso. A raíz de esto, suelen conciliar su tiempo entre las responsabilidades del negocio y del hogar, observándose inclusive una priorización de lo doméstico sobre lo empresarial.

Necesito espacio para el taller, porque agarré la sala de la casa y ya no tengo sala
(Mujer participante en grupo focal 1, 28/mayo/2015)

Estos ajustes y adaptaciones de horario y espacio han sido la estrategia más viable que han tenido las empresarias para poder sostener sus negocios. En más del 60% de los casos, los proyectos productivos fueron puestos en marcha desde hace más de 5 años, sin embargo, eso no significa que actualmente estén debidamente consolidados; por el contrario, muchos de ellos se encuentran en etapas tempranas, operan en condiciones de informalidad y cuentan con un limitado presupuesto, dando como resultando proyectos poco rentables.

Otra de las características de la inserción de las mujeres dentro del espacio empresarial, es que esta significa no sólo mayores posibilidades de crecimiento y desarrollo personal para ellas y un mejoramiento de la calidad de vida de sus familias, sino que también la empresarialidad de las mujeres está asociada a mayores posibilidades de sobrevivencia económica de otros grupos familiares, pues existe la tendencia en las mujeres empresarias de incorporar mano de obra femenina (mayoritariamente de mujeres con jefatura de hogar) para el apoyo y trabajo en acciones concretas que se derivan de la actividad productiva realizada.

Es así como, la incorporación de otras mujeres dentro del proceso empresarial o emprendedor ha tomado la forma de contrataciones directas de orden temporal y de encadenamientos productivos. En este sentido, es importante mencionar que si bien la aspiración de las mujeres empresarias parece girar en torno a la posibilidad de ofrecer contrataciones permanentes y con todas las garantías laborales enunciadas en la ley, la baja rentabilidad y utilidad generada, así como las pocas ganancias obtenidas, se gestan como el principal obstáculo de cara al cumplimiento de esta aspiración.

...si salen dos eventos o tres eventos, yo lo que hago es que subcontrato a otra payasa, u otra animadora, u otra persona para que me genere ingresos a mí, y poder ayudar a esa otra persona para que tenga trabajo también. Esa es la idea de mi empresa. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...cuando vi la necesidad de que no podía sola, me agarré de tres vecinas que ellas son igual, amas de casa y que necesitaban una entrada extra (...) entonces, a según la cantidad de personas que sean, yo llamo a una o a la otra o a las tres, y vienen aquí, a las tres de la mañana, a preparar lo que haya que preparar. Y yo me voy para el evento, y ellas se quedan limpiando la cocina, porque es un desorden como queda, y yo me voy al evento, y lo cubro, y cuando regreso, depende como yo venga de cansada, yo vuelvo a desinfectar todo el equipo, o alguna de ellas me vuelve a ayudar. Entonces, ellas me ayudan y reciben su parte (...) entonces, son mujeres amas de casa que necesitan una entrada, y les queda por lo que hacen de pelos. (Karla, 27/mayo/2015)

Además de la contratación de mano de obra directa, existen otras maneras de fomentar la incorporación de mujeres dentro de la dinámica empresarial. Una de esas formas ocurre como resultado de procesos más afectivos, en los cuales las mujeres empresarias de manera sororaria deciden apoyar a otras mujeres para que logren la instalación de sus productos y la satisfacción de sus necesidades a partir del uso de su propia empresa como plataforma o trampolín.

...digamos, este fin de semana estuve en una feria con otra amiga y me dijo: Hazel no tengo plata para pagar la colegiatura de mi hijo, no tengo plata para comprar un tratamiento porque es muy caro. Y le fue mejor que a mí en la feria, y yo, pregúnteme si sentí envidia, si sentí rencor, o si me sentí mal; yo terminé bailando con la Filarmónica al final, contenta, me fuera bien o me fuera mal, o como hubiera sido, gracias a Dios, pues nos fue bien a las dos, pero le fue mejor a ella de lo que me fue a mí. Y lo hizo a base de mi empresa, porque en la marquesina el nombre que estaba era el de mi empresa, el Banco a quien contactó fue a mi empresa, y a través de mi empresa pude ayudarle a un niño a pagar su colegiatura. (Hazel, 21/julio/2015)

Otro aspecto importante de mencionar, es que el 71% de las emprendedoras y empresarias ha recibido algún tipo de donación económica a través de capital semilla que les ha permitido impulsar sus negocios, principalmente a través de la compra de activos y materia prima, así como el financiamiento de cursos, capacitaciones y trámites por concepto de formalización. No obstante, hay que destacar que estos apoyos han contribuido al crecimiento de sus proyectos, más no a la consolidación de los mismos.

En ese sentido, la búsqueda de más y mejores estrategias para poder posicionarse en el mercado, figura como una de las pocas opciones que tienen las empresarias para abrirse camino y capitalizar sus proyectos. La exigencia y saturación del mercado las obliga a tener que innovar en términos de producción, comercialización

y promoción de sus negocios. Bien lo han dicho Lederman et al. (2014), al afirmar que Latinoamérica es una región con muchos emprendedurismos pero poca innovación, de modo que “hay muchas razones posibles por las que las empresas de Latinoamérica crecen tan lentamente como lo hacen y una de ellas es la falta de innovación. La entrada no es más que el comienzo de la historia, pues las empresas necesitan innovar continuamente para crecer (o incluso para sobrevivir)” (p. 8).

Sobre el inminente reto de la innovación, es posible identificar en las emprendedoras y empresarias importantes esfuerzos por garantizar no solamente productos y/o servicios de alta calidad, sino también que sean novedosos y atractivos para el mercado. Son conscientes que la competencia es fuerte y que deben reinventarse constantemente para consolidarse como la mejor opción para su público meta. Para lograrlo, se requiere que estén vigilantes a las demandas del mercado, de aquellas necesidades que aún no están cubiertas y que aunque representan retos importantes para ellas, también pueden significar una oportunidad de crecimiento y consolidación para el negocio.

...un servicio plus que yo he dado, que muy pocos artesanos dan, es que yo les brindo, aparte de la joyería que hago, la reparación de la joyería que ellas tienen, la haya o no la haya hecho yo (...) yo siempre digo: no solamente lo que está exhibido en cajas es lo que usted debe de dar, Hazel Torres no es solamente la diseñadora que crea un diseño, lo presenta y lo vende, sino la diseñadora que puede tener la iniciativa y la creatividad de poder arreglar más allá de una pieza que haya hecho o no. (Hazel, 21/julio/2015)

...primero quería ser pinta caritas, después quería ser payasa, después de que quería ser payasa uno va cambiando, verdad, conforme una va viendo las posibilidades en el mercado. Después de ser payasa, quería tener una empresa de productos, de golosinas, y ahora quiero tener mi sala de eventos. (Yocelyn, 21/julio/2015)

De la mano de la innovación, existe un reto fundamental vinculado a la formalización de las empresas, mecanismo a través del cual se obtiene una identidad jurídica ante el Estado que implica contar con una serie de derechos y deberes mercantiles y comerciales, así como con nuevas oportunidades y beneficios para la sostenibilidad de las empresas. No obstante, las mujeres insisten que la ruta que deben seguir para cumplir con los parámetros legales establecidos, es realmente compleja y obstaculizante, como se verá a continuación.

“Los trámites son muy complicados y costosos para nosotras...”
El camino hacia la formalización de los negocios

Respecto al nivel de formalidad de los negocios, es importante referir que un 57% de las empresas se encuentran inscritas bajo la figura legal de Asociación, Persona Física y Persona Jurídica, un 31% no están inscritas ante el Registro Público o la entidad competente y un 10% de las empresarias prefirieron no referirse a este punto, silencio que puede interpretarse como parte de las dificultades que han tenido que enfrentar por desconocimiento de los trámites o bien, por las trabas y obstáculos propias del sistema. En ese sentido, aunque la mayoría de los negocios operan en condiciones de informalidad o semi-formalidad, vale la pena reconocer los esfuerzos que realizan las empresarias por cumplir con los requerimientos de formalización establecidos por ley, pese a los obstáculos y limitantes que deben enfrentar a diario.



Específicamente en relación con los trámites y requisitos, sobresalen aspectos interesantes de analizar. En primera instancia, se trata de un proceso largo y complejo que las empresarias suelen desconocer al momento de iniciar con sus proyectos productivos, de ahí que la capacitación y el acompañamiento que reciben por parte de instituciones públicas, universidades, así como el apoyo de personas aliadas es considerado vital para encaminarse hacia la formalidad. Sin dejar de lado la tenacidad y perseverancia que las acompaña permanentemente en este proceso, y que llegan a ser elementos determinantes para el cumplimiento de metas y objetivos.

...me registré en el Ministerio de Hacienda bajo el sistema simplificado, registré la marca y empecé a trabajar, hice mis facturas timbradas, conseguí mi logo, eso me lo hizo una amiga que era diseñadora, me dio el logo, con mucho esfuerzo reuní plata e hice mis tarjetas de presentación, hice un banner... (Hazel, 21/julio/2015)

Aunado a ello, no hay que dejar de lado que suplir todos los requisitos formales representa una importante inversión económica para ellas, principalmente en los casos donde se perciben pocos ingresos o del todo no los hay. Esta situación impide que puedan efectuar los trámites en el corto plazo y que deban postergarlos hasta que logren contar con el dinero requerido.

Cuando empecé a conocer el proceso de contratación administrativa, empiezo a darme cuenta que en la hoja dice: asegurado, inscrito en tributación, permiso de manipulación de alimentos, permiso de salud, permiso municipal, y es donde me empiezo a dar cuenta de la injusticia, tantos requisitos para un microempresario y los gastos económicos que esto conlleva... (Karla, 27/mayo/2015)

También ocurre que conforme se satisfacen algunos requisitos surgen otros proyectos y aspiraciones que a su vez implican nuevos trámites.

...mi siguiente paso a dar es, meterme en el Ministerio de Economía Industria y Comercio, para eso requiero pagar una póliza de riesgo del trabajo en el INS, y es mi siguiente paso, lo quiero hacer porque quiero pertenecer al MEIC, entonces para poder pertenecer al MEIC necesito pagar la póliza de riesgos del trabajo. Yo estoy asegurada por mi esposo, pero no tengo una póliza de riesgos. (Hazel, 21/julio/2015)

Según la percepción de las empresarias el camino a la formalización de los negocios es un proceso lento y costoso, que requiere una importante cuota de paciencia y sobretodo mucha constancia. Por tal razón, en determinadas circunstancias la tramitología representa un obstáculo por sí mismo, de modo que las empresarias se ven en la obligación de trabajar bajo condiciones de informalidad o semi-formalidad, pues no existe otra opción viable para ellas. Adicionalmente, aun cuando se encuentran dispuestas a realizar el esfuerzo necesario para cumplir con los requerimientos que les exige la ley, existe una percepción de que la formalidad no les garantiza una competencia leal en el mercado, aspecto que sin duda alguna las desmotiva.

...pasaban injusticias, por ejemplo, alguien no estaba al día [con las obligaciones legales] y ganaba, y yo estaba al día y quedaba fuera. Entonces yo decía: ay no lo puedo creer, y yo esforzándome por tener todo eso al día, y cuesta tanto dinero pagar el contador anual, eso es un montón de dinero porque yo tengo que tributar mensualmente y anualmente... (Karla, 27/mayo/2015)

Yo soy proveedora y a veces no tengo trabajo ni plata, pero tengo que tener el seguro pago, porque si hago el trabajo y no tengo el seguro al día no me pagan. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Asimismo, es común identificar que sus esfuerzos están enfocados en aquellos trámites que les resultan indispensables para la operatividad legal de sus negocios, postergando otros requisitos que aunque también son de primera necesidad no se perciben como tales, entre ellos el pago del seguro de salud y de riesgos laborales, entre otros. No hay que perder de vista, que para muchas mujeres formalizar su negocio implica restringir los gastos de operación del mismo o bien, limitar la inversión en las necesidades del hogar.

...tengo permiso de salud, tengo patente de la Municipalidad, lo que me falta es pagarme un seguro de riesgo del trabajo... (Anais, 03/julio/2015)

Es así como la experiencia de las mujeres en torno a este tema, se vincula directamente con una serie de obstáculos y dificultades presentes desde el inicio de la actividad productiva. La principal limitante tiene que ver con la burocratización de los procesos administrativos, misma que se traduce en desconocimiento y/o confusión respecto a cuáles son los requisitos que deben cumplir, los trámites que implican, las instituciones responsables y el costo económico que les representa, lo que se complejiza al no contar con asesoría ni acompañamiento institucional.

...yo fui a Tributación y me averigüé, cuando fui me inscribí y me inscribí mal, tuve que volver a ir (...) habían unos escritorios donde uno nada más llegaba y lo hacía digital. Tuve que volver a ir para que me inscribieran correctamente sino me iban a cobrar muchísimo. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...ahora estamos con el problema de que a nosotras lo que más nos urgía era registrar en el Ministerio de Salud cinco productos que nos faltaban, que no tenían registro sanitario y nos pusieron tantísima traba que no pudimos de ninguna manera, no pudimos de ninguna forma y lo peor es que hay que pagar adelantado y bueno no pudimos al final. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

A modo de síntesis, como bien lo plantea el INAMU (2014) “la ruta de formalización de las empresas exige de tiempo, paciencia, dinero y de una comprensión clara de cuáles son los beneficios y los requerimientos que deben seguirse para la formalización” (p. 83), en ese sentido es imperativo que las instituciones faciliten el acceso

a la información referente a la tramitología específica –sea para emprendedoras o empresarias–, y que además brinden el acompañamiento necesario para llevar a buen término los procedimientos correspondientes, sin que se incurra en gastos o trámites adicionales. Es necesario diseñar e implementar los mecanismos idóneos que incentiven la formalización de las empresas de mujeres, que les permita recobrar la confianza en la institucionalidad pública y visibilizar los beneficios y las ventajas de operar formalmente tal y como lo exige la ley.

Sin duda, este aspecto tiene una estrecha vinculación con el crecimiento económico de los negocios, pues a través de la formalidad se van abriendo nuevas puertas y oportunidades para lograr un mejor posicionamiento y expansión en el mercado. No obstante, el hecho que la mayoría de las empresas se encuentren en la informalidad repercute directamente en su situación económica.

“Los pocos ingresos dificultan el crecimiento de mi negocio...” La economía de las empresas

Como es sabido, la utilidad de los negocios es fundamental para potenciar la autonomía económica de las mujeres, misma que implica la posibilidad de generar ingresos, poder administrarlos y disponer de ellos (CEPAL, 2011). Sin embargo, muchos de estos proyectos productivos no perciben ingresos y mucho menos ganancias, por lo que no es posible reconocer un empoderamiento económico en estas mujeres.

Del total de negocios, el 83% cuenta con ingresos destinados principalmente a sufragar gastos básicos de la operación del negocio (recibos de agua y luz, gasolina, reparación de máquinas, materia prima, etc.) y a satisfacer las demandas del hogar. El hecho que no dispongan de cuentas bancarias ni sistemas de contabilidad formales, propicia que se mezclen los gastos familiares con los gastos de la empresa. Por otra parte, el 12% no percibe ningún tipo de ingresos, y solamente el 5% de las empresarias destina una parte de las ganancias a su salario.

A pesar de la baja liquidez, las mujeres hacen “maniobras” para poder invertir sus pocos recursos tanto en el negocio como en el hogar y así sacarle el máximo provecho a éstos. Empero, ocurre que no siempre los ingresos les permiten salir a flote con los gastos básicos familiares, principalmente cuando se trata de empresarias jefas de hogar. Estas mujeres enfrentan una economía de subsistencia, permeada por sentimientos de inestabilidad e incertidumbre.

Todavía no me da lo suficiente como para ver a mis hijos y mis sobrinos. Mi hijo está en el colegio y mi otro sobrino también, el otro muchacho en la universidad, entonces no me cubre. El salario es básico para ir sobreviviendo. (Anais, 03/julio/2015)

Cuando yo me separé, el negocio se convirtió en mi medio de subsistencia. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Para las empresarias, la prioridad es poder suplir las necesidades básicas de su familia, y en un segundo plano invertir en el negocio. La posibilidad de invertir los ingresos en otro tipo de gastos resulta prácticamente impensable para ellas, más aún porque el hecho de incursionar en el mercado laboral, significa inevitablemente asumir una mayor responsabilidad económica a nivel familiar, de modo que se entiende que los recursos con los que cuentan las mujeres –por mínimos que sean– deben ser invertidos en el hogar en respuesta al ideal de “buena madre” y “buena esposa”.

En el caso de las empresarias cuyas parejas cuentan con un trabajo remunerado, el ingreso que ellas perciben no se considera el ingreso principal del hogar, sino que se cataloga como un ingreso secundario. Sin embargo, las responsabilidades que asumen son realmente indispensables para el funcionamiento de la familia y la satisfacción de las necesidades básicas como alimentación, educación, recibos de agua, luz y teléfono, recreación, entre otros.

...yo llevo a los chicos a la escuela y al colegio, y todos los gastos de gasolina entre semana corren por mi cuenta. Yo tengo un carro, y yo lo pago. Pago recibos, yo compro la carne, la fruta y todo lo de la casa, y le ayudo a mami a pagar el seguro. (Yocelyn, 21/julio/2015)

No es casualidad que las mujeres asuman como una de sus principales obligaciones el pago de la educación de sus hijos e hijas, esto a pesar de las limitadas posibilidades económicas con las que cuentan. No obstante, conscientes de la importancia de que se mantengan en el sistema educativo, ellas hacen invaluable esfuerzos y sacrificios por cubrir los gastos requeridos.

Con mi salario pago la universidad de mi hija, tengo que pagar un préstamo que tengo, pago el teléfono y esas cosas... (Alejandra, 27/mayo/2015)

Tengo que proyectar el ahorro para el colegio de mi hija y las necesidades que ella tenga, porque bueno, tengo dos hijos, el mayor cumple dieciocho años y está estudiando en Canoas en un Instituto, y la menor está en cuarto del colegio sacando informática, entonces yo me proyecto de una vez, a un ahorro que tengo para el estudio de ella. (Karla, 27/mayo/2015)

Asimismo, también es común que cubran gastos relacionados con la recreación y/o entretenimiento de sus hijos e hijas, acto percibido como una “alcahuetería” o un gasto innecesario, lo que influye en la percepción errónea de que las mujeres invierten su dinero en cosas poco relevantes y no hacen un aporte significativo a la economía familiar, mientras que los padres de familia se encargan de proveer los recursos básicos para la sobrevivencia, es decir, asumen los asuntos “importantes” del hogar.

...más que todo yo en la casa doy la parte de entretenimiento, ya que a mi esposo pues obviamente no le da la plata para todo, entonces, que vamos a mandar a comprar algo, que compremos una pizza, que salgamos a comer, que vamos al Parque de Diversiones, que vamos al cine, entonces corre por mi cuenta y sale de la empresa (...) también a veces ha sucedido que el chiquitillo no tiene zapatos, y mi esposo me dice, no, yo no puedo hasta el corte de la tarjeta que es hasta el otro mes, entonces me voy a una feria, me va bien y entonces yo compro los zapatos. (Hazel, 21/julio/2015)

...si los chiquillos quieren algo me buscan a mí, pero si van a pedir permiso van donde el papá. Si ocupa plata, ahí sí estoy yo. (Alejandra, 27/mayo/2015)

La experiencia de las participantes evidencia el valioso esfuerzo que hacen para destinar parte importante de sus recursos a la manutención del hogar, aunque eso signifique no percibir ningún tipo de ganancias. Sin duda, el aporte de las empresarias a la economía familiar es determinante para solventar distintas necesidades, no obstante, esa contribución no es valorada como tal.

El otro destino de inversión como ya se ha señalado anteriormente, son sus propios negocios. Las empresarias para poder sostener y procurar el crecimiento de sus proyectos productivos, deben reinvertir en la propia empresa. Como es sabido, las necesidades para levantar, sostener y consolidar un negocio son diversas y representan un costo económico importante para ellas, más aún cuando no son sujetas de crédito y deben idear la estrategia idónea para administrar adecuadamente los limitados recursos con los que cuentan.

El compromiso y la perseverancia de las empresarias destacan como pilares fundamentales para continuar con sus proyectos, esto pese a las dificultades y a las nuevas necesidades que se van presentando. En algunos casos, crecer significa necesariamente reinvertir los ingresos para poder afianzarse en el mercado y lograr una mayor productividad.

Los ingresos los vamos reinvertiendo, tal como ahorita hemos tenido mucho gasto, como nos pasamos y el cuarto frío nos lo había donado el INDER y lo teníamos allá en la otra planta, para pasarlo nos cobraron casi un millón, entonces hubo que sacar eso para pagarlo. Y después, tuvimos que comprar block y todo eso para cerrarlo, para que no estuviera ahí al sol y así, siempre vamos gastando e invertimos en lo mismo. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Hay quienes tienen la posibilidad y optan por invertir sus ganancias principalmente en materia prima, con el fin de que no se vea interrumpida la producción por falta de materiales. En este sentido, las empresarias encuentran satisfacción al poder sostener sus proyectos productivos aunque estos no les generen utilidades significativas que les permitan tener otras metas y/o aspiraciones.

Yo nunca he sabido lo que es tener ganancia en una feria para mí, para echármelo encima yo, porque a mí todo lo que me sobra lo compro en mercadería, pero me satisface y me gusta... (Hazel, 21/julio/2015)

...es difícil no percibir utilidad, pero ir comprando las cosas, era como una realización muy gratificante, y yo decía bueno, va a llegar el momento en que ya va a haber algo libre. (Karla, 27/mayo/2015)

Otro de los aspectos en los que las empresarias también suelen invertir sus ingresos, es en su propia capacitación y formación técnica. Dependiendo de la naturaleza del negocio, las capacitaciones pueden resultar muy costosas o poco accesibles para ellas, por lo que requieren de toda una logística para resolver quién atiende el negocio y la familia en su ausencia, además del ahorro previo que deben hacer para poder costearse la capacitación.

...al principio con la pintacaritas yo vi la necesidad de la capacitación, porque uno necesita capacitarse para aprender a utilizar los pinceles, las esponjas, todo. Después cuando empecé con la payasa, en el facebook yo me iba dando cuenta que habían congresos nacionales, entonces yo ahorra para ir al congreso. (Yocelyn, 21/julio/2015)

A pesar del panorama poco alentador en relación con el estado financiero de los negocios, existen testimonios de empresarias que evidencian que sí es posible emprender proyectos rentables que les permitan crecer y consolidarse en el mercado, sin embargo, es un proceso que toma tiempo. En algunos casos, las ganancias obtenidas han permitido saldar deudas, materializar proyectos y trazarse nuevas metas.

...todo está libre de deuda, el carro está libre de deuda, en el banco lo que tengo disponible son las tarjetas de crédito que están libres, estoy bien en el negocio ahorita, porque no tengo la presión de que tengo que pagar el banco, el crédito, que tengo que pagar o comprar algún equipo grande que valga mucho dinero, ya ahora, diez años después, estoy estable (...) actualmente tengo pequeños proyectos en la casa, acabo de invertir en el frente y tengo el proyecto de arreglar el zinc... (Karla, 27/mayo/2015)

Asimismo, hay quienes consideran que a pesar del incremento en los ingresos, aún no alcanzan el nivel económico esperado, pues aspiran contar con un negocio que les garantice seguridad y estabilidad económica en el futuro.

Los ingresos han venido aumentando, pero yo considero que todavía me hace falta muchísimo para llegar a alcanzar lo que yo realmente quiero, que es solvencia económica, tranquilidad para mis próximos años... (Yocelyn, 21/julio/2015)

Aunado a ello, vale la pena mencionar que si bien algunas de las empresarias tienen la posibilidad de emplear sus ganancias en actividades relacionadas con recreación, entretenimiento y/o vacaciones, esta no es una práctica común entre ellas. En primer

lugar, la carga de trabajo que asumen los fines de semana y en temporada navideña, época en la que suele aumentar la demanda y por ende la producción, se traduce en falta de tiempo para poder planificar alguna actividad en familia. Otro de los elementos que interviene, es la culpa que experimentan las mujeres ante la posibilidad de disponer de su dinero para cuestiones de recreación o esparcimiento, cuando prevalecen otras necesidades consideradas más importantes. Este sentimiento se exagera cuando se trata de actividades personales que no involucran al resto de la familia.

A modo de conclusión, sobresale el hecho de que a pesar de las limitaciones que enfrentan las empresarias para generar ingresos, disponer de los mismos e idear las mejores estrategias para administrarlos, logran un óptimo aprovechamiento de los recursos que se traduce en un aporte significativo a la economía familiar (a pesar de ser subestimado), pues a través del mismo tienen la posibilidad de apoyar en la manutención del hogar, cubrir necesidades de sus hijos e hijas, reinvertir en el negocio, así como cumplir sueños y metas tanto a nivel personal como laboral. Sin embargo, eso ocurre en circunstancias que claramente van en detrimento de sus derechos económicos y laborales, como se verá a continuación.

“Tengo mi propio horario aunque a veces es más duro...”

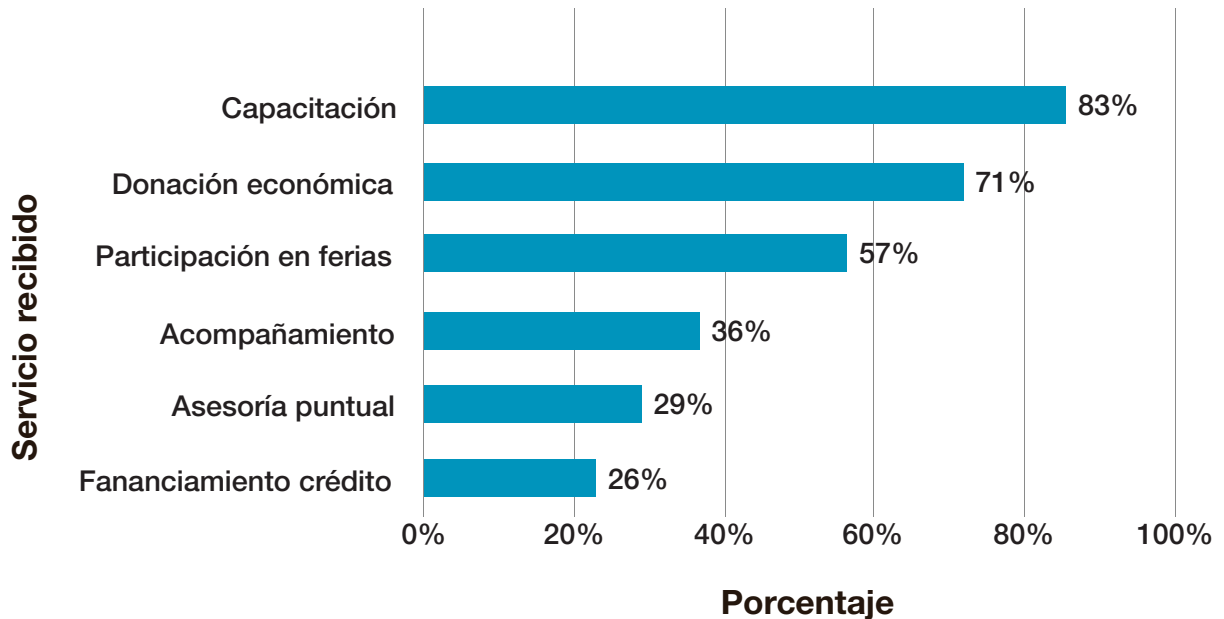
Derechos económicos y laborales de las mujeres emprendedoras y empresarias

Las emprendedoras y empresarias en su calidad de trabajadoras independientes, cuentan con una serie de derechos económicos y laborales establecidos por ley que el Estado debería de garantizarles. No obstante, la realidad evidencia un grave incumplimiento de derechos fundamentales como contar con un seguro social, salario, jornada laboral definida o vacaciones.

En lo que respecta al aseguramiento, sobresale que la mayoría (un 52%) de las mujeres entrevistadas se encuentra asegurada por una persona de su familia y que un 7% no cuenta con ningún tipo de seguro. El gráfico 1.1, muestra con mayor detalle la distribución porcentual según las principales categorías de aseguramiento de estas mujeres.

Gráfico 1

Categorías de aseguramiento



Fuente: Unidad de Investigación, INAMU; con base en datos suministrados por las participantes.

Sobre este tema, hay que destacar que el aseguramiento no constituye un asunto de primera necesidad para las empresarias, pues según se ha mencionado, la mayoría se encuentran aseguradas por alguien de la familia y no ven necesario contar con un seguro directo. El hecho de que los montos establecidos por la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS) por concepto de seguro voluntario y seguro independiente representen una importante inversión económica para ellas, propicia que se perciba como un gasto más asociado a los trámites propios de la formalización del negocio y no como un derecho y una garantía laboral.

Parte de esta situación, se refleja en que algunas de ellas desconocen con cuál seguro cuentan e inclusive lo confunden con el seguro de riesgos del trabajo del Instituto Nacional de Seguros (INS), que también es un requisito de acatamiento obligatorio para toda persona trabajadora independiente.

Yo creo que el mío es trabajador independiente y las compañeras tienen seguro por el Estado, por los maridos y las otras están en un convenio con la UPA [Unión de Productores Agropecuarios]. (Alejandra, 27/mayo/2015)



La situación empeora cuando se trata de empresarias no aseguradas, pues el grado de desprotección y vulnerabilidad aumenta, quedando excluidas de la cobertura del seguro de salud y de los regímenes de pensión, enfrentando un riesgo inminente de pobreza en su adultez mayor (INAMU, 2015).

Si yo me enfermo, yo pierdo esa plata porque nadie va a cubirme, incluso no puedo incapacitarme, porque no tengo ni seguro, entonces peor. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

En palabras de una de las empresarias: “no tenemos derecho ni a enfermarnos”, porque no existe quien las sustituya (en el negocio y en el hogar), no tienen acceso al seguro social por lo que deben incurrir en gastos por concepto de atención médica y compra de medicamentos, y por último, porque enfermarse representa pérdidas económicas cuando los ingresos dependen directamente de la producción y las ventas.

Por otro lado, cabe recordar que, como se indicó anteriormente, sólo el 5% de las empresarias reciben un salario por el trabajo que realizan, y que en la gran mayoría de los casos sus negocios generan utilidades muy bajas e inestables que solo permiten cubrir los gastos propios del negocio y otras demandas de primera necesidad del hogar. Existe una clara dificultad para reconocer el salario como un derecho laboral y no como un “lujo” o una posibilidad exclusiva de las grandes empresas. Siendo así, el salario de las empresarias queda diluido entre los gastos del negocio y del hogar como un mandato incuestionable, de modo que pensar en obtener una ganancia propia para el disfrute personal es un motivo de culpa y reproche en el que incurrir ellas mismas y sus familias.

No tengo un salario, subsisto de algunas ganancias de las ventas, y otra parte de mi dinero es para invertir (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

En el caso de las empresarias asalariadas, es importante señalar que a pesar que han logrado definir un monto fijo por concepto de salario, este no constituye un ingreso regular pues suele estar sujeto a las ventas y no siempre el nivel de demanda es el mismo.

...es gratificante saber que si un mes no trabajo y no tengo nada, pero en otro mes hubo una utilidad de un salario o de dos salarios, no tengo que preocuparme el otro mes, eso me llena a mí de tranquilidad económica, porque aunque no me interesa la abundancia, si me interesa lo suficiente y lo necesario. (Karla, 27/mayo/2015)

Por su parte, los proyectos colectivos presentan aún más dificultades para garantizar un salario mensual a sus socias, pues a diferencia de los negocios individuales, los grupos cuentan con dinámicas particulares que implican el involucramiento de personas ajenas al proyecto que colaboran como reemplazos temporales en caso de emergencias, enfermedad o cualquier otro impedimento de alguna de las

empresarias. Sin embargo, esto repercute en su situación económica pues cuando no pueden trabajar no perciben ningún salario.

Desde que empezamos nos pagamos un salario, pero empezamos con 500 colones, a veces 800 y ahí va (...) ahorita nosotras nos pagamos un salario por lo que cada una trabaja, nos pagamos a 1000 colones la hora (...) hay veces que hemos trabajado sin pagarnos, porque hemos tenido pérdidas. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Otro de los derechos analizados es la jornada laboral, donde destaca que la mayoría de las empresarias no tiene establecido un horario fijo de trabajo. Ser sus propias jefas les permite mayor flexibilidad para trabajar en horarios que les faciliten conciliar la vida laboral y familiar, siendo éste uno de los aspectos más atractivos y de mayor peso al momento de emprender su actividad productiva. Sin embargo, ellas mismas reconocen que esa independencia laboral también genera largas jornadas laborales, poco descanso, trabajo nocturno y durante fines de semana, el cual sumado a la carga del trabajo doméstico no remunerado resulta extenuante y complejo de sobrellevar. Como ya se ha abordado en apartados anteriores, es evidente la dificultad que encuentran para poder fijar límites entre lo empresarial y lo familiar, espacios que tienden a estar altamente entrelazados.

Todos los días trabajamos. De domingo a domingo, de las 6 de la mañana a 2 ó 3 de la tarde. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...al menos en el caso mío que es panadería, tengo que levantarme a las 2 de la mañana para poner a hacer el pan y ponerlo a crecer, y ahí lo dejo y me voy a hacer desayuno, preparar a la niña para ir a la escuela. (Mujer participante en grupo focal 1, 28/mayo/2015)

Yo me levanto, atiendo a mi marido, después a mis hijos, me pongo hacer otras cosas, como al medio día que ya tengo el almuerzo, corro al taller porque tengo que salir con mis compromisos y de ahí regreso como a las 10-11 de la noche, a mi casa. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Hasta los domingos yo trabajo, a veces tengo que entregar mercadería ese día. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Según el tipo de empresa y el público meta, las empresarias deben ajustar su horario de trabajo a las necesidades del mercado, ideando las estrategias idóneas para ganar y sostener la clientela aunque eso implique sacrificar su tiempo libre y su descanso. Para ellas, a mayor disponibilidad mayor ganancia.

El horario normal es de ocho a cinco, pero yo no, yo lo hago de nueve o de diez a seis o siete de la noche, la gente no va al taller cuando empieza a trabajar a las siete o a

las ocho de la mañana, pero llegan después de las cinco de la tarde. Abro sábado y domingo porque si estás en el trabajo y no te da chance, tenés la opción de ir sábado o domingo. (Anais, 03/julio/2015)

Había decidido el lunes como día libre, pero me llamaban y me decían que ocupaban arreglos florales para el Hospital o para un funeral, entonces al final no lo saqué más libre y voy a trabajar los lunes. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Asimismo, quienes participan en ferias de empresariedad experimentan periodos de mucho trabajo principalmente en la temporada de navidad y fechas como el día de la madre, día del padre y el 14 de febrero, en que se promueve la compra de regalos. Aunque en estas fechas se suele compartir con la familia, las empresarias indican que para ellas son épocas de alta demanda y por ende, de alta producción, situación que requiere una importante inversión de tiempo y dinero. Producto de ello, su testimonio deja entrever que la mayoría no cuenta con días de descanso ni vacaciones.

De hecho, un número significativo de empresarias no concibe las vacaciones como un derecho laboral al que puedan acceder plenamente. No suelen planificar sus vacaciones durante el año y aunque añoran tiempo y espacio para descansar y desconectarse de la rutina, no pueden desligarse del todo del trabajo reproductivo que tienen a su cargo, de modo que el descanso sería parcial. Ocurre también que para muchas de ellas tomar vacaciones significa no percibir ingresos durante ese periodo, por lo que no constituye una opción viable.

...pasa nada más cuando uno ocupa, que se yo, como esa compañera de Heredia, ella se va, se hace las vacaciones a la fuerza. Pero no tenemos todavía que diga uno, que un martes tenga vacaciones Alejandra, todavía no. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Yo en mi vida nunca había tenido vacaciones, pero a mi hijo le regalaron un viaje y deje todo tirado y me desaparecí, porque a uno nadie le da libre, ni domingos ni nada. (Mujer participante en grupo focal 3, 05 agosto 2015)

Aunque en menor medida, destacan casos de empresarias más consolidadas que sí disfrutan de vacaciones en épocas de temporada baja. Cabe acotar que quienes afirmaron tener acceso a este derecho, son las que experimentan mayor liquidez y cuentan con el apoyo y respaldo económico de una pareja.

Me doy vacaciones enero y febrero, porque en enero y febrero casi no hay ferias, febrero todavía por el mes del amor y la amistad, pero no es tan fuerte como se piensa, pero procuro darme vacaciones como por un mes de no ver ni un alfiler, porque me vomito. (Hazel, 21/julio/2015)

A lo largo de este apartado, se evidencia que un número importante de empresarias no gozan de derechos y garantías laborales indispensables para alcanzar una

mejor calidad de vida y un óptimo desarrollo empresarial, en algunos casos por desconocimiento y otros por falta de empoderamiento que les impulse a disfrutar sus derechos plenamente y a tomar sus decisiones con toda propiedad, sin culpas ni remordimientos.

De cara a la marcada participación de las mujeres en el trabajo informal, mismo que se caracteriza "...por un bajo nivel de calificación y de productividad, unos ingresos bajos o irregulares, largas horas de trabajo, unos lugares de trabajo pequeños o indefinibles, unas condiciones de trabajo insalubres e inseguras y la falta de acceso a la información, los mercados, los medios de financiación, la formación y la tecnología" (OIT, 2003, p.33), se requieren tomar medidas no solamente para encaminar los negocios a la formalidad, sino también para sobrepasar las trampas del mercado y lograr un mayor empoderamiento de las emprendedoras y empresarias.

"No han confiado en mi trabajo..."

Retos y obstáculos del mercado para la consolidación de las actividades productivas

Según relatan las empresarias, existen una variedad de retos y obstáculos que deben enfrentar desde el momento que inician con sus proyectos productivos, y durante las etapas posteriores. Entre los más comunes, destacan aquellos relacionados con la falta de recursos económicos para emprender y sostener sus negocios, así como las dificultades para posicionarse en el mercado y ser reconocidas como empresarias. Por otro lado, sobresalen obstáculos vinculados a la etapa de consolidación de las empresas, en la que deben lidiar con la competencia desleal, la definición y renovación de estrategias de mercadeo y las necesidades de capacitación requeridas para mejorar su competencia en el mercado.

La falta de recursos económicos representa sin duda uno de los principales obstáculos que enfrentan las empresarias, no solamente para iniciar con sus proyectos sino también para potenciar su crecimiento. El presupuesto con el que cuentan es determinante para definir el tipo de negocio que van a emprender, el nivel de inversión y su capacidad productiva.

Como bien se ha mencionado, la mayoría de empresarias ha enfrentado dificultades para acceder a capital semilla que les permita encaminarse a la formalización y sostenibilidad de sus negocios. Según afirman, la falta de recursos también se convierte en una limitante importante para concretar y aspirar a nuevas metas.

...siempre ha sido el nadar contra corriente, el querer aspirar a más, el querer hacer un poco más allá y no tener los recursos económicos para hacerlo, es complicado porque tenés sueños que querés cumplir... (Hazel, 21/julio/2015)

Es el problema de todas: no tener con qué, vamos a coyol quebrado coyol comido. (Mujer participante en grupo focal 1, 28/mayo/2015)

Asimismo, el riesgo de inversión siempre está latente, por lo que conscientes de ello se enfrentan a dos opciones: postergar algunos de sus proyectos aunque eso signifique obtener menor ganancia, o bien, asumir el riesgo de perder a cambio de mantenerse vigentes en el mercado.

...yo no me he podido hacer de un inflable (...) cuesta un millón, dos millones, tres millones, dependiendo del inflable que uno compre, entonces eso me ha retenido un poco, prefiero ganarme un poquito y subcontratarlo, que tener uno propio. Sería mayor la ganancia, pero no puedo en este momento. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Siempre se juega un riesgo cuando se va a una feria, porque no hay seguridad de que se va a vender y se invierte tiempo, materiales y dinero. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

En relación con este tema, también sucede que su limitada capacidad adquisitiva limita la posibilidad de contar con un vehículo propio que les facilite efectuar diversas tareas como transportar y distribuir sus productos, movilizar el equipo y las herramientas de trabajo, hacer entregas, desplazarse para comprar materia prima, asistir a ferias de empresariedad, acudir a distintos puntos de venta, entre otras gestiones. En ese sentido, carecer de transporte propio les significa un gasto importante de dinero que repercute directamente en sus ganancias, y que además las expone a abusos por parte de los transportistas, quienes se aprovechan de la situación y cobran sumas exageradas por el servicio. Según ellas, contar con un vehículo les permitiría comercializar más fácilmente sus productos, incrementar las ventas, así como ahorrarse tiempo y dinero en determinadas tareas.

El transporte es un obstáculo muy grande. Es un obstáculo porque a veces cuesta mucho encontrar gente que sea, primero leal, puntual, y que sea legal, que no te vayan a cobrar más de la cuenta, porque a veces la gente cree que uno tiene plata. Es lo peor. Son obstáculos para que la empresa crezca. (Yocelyn, 21/julio/2015)

A pesar de lo beneficioso que podría resultarles contar con este recurso, es una decisión que debe tomarse de manera consciente e informada, pues además del costo del vehículo se deben considerar las previsiones del caso y estar dispuesta a invertir en reparación y mantenimiento del mismo en el momento que se requiera.

...tengo otro proyecto que es mejorar el modelo del carro, porque me ha dado muchos problemas mecánicos fuertes, este año he tenido que invertir en el carro como setecientos mil colones, en dos daños graves que ha tenido. (Karla, 27/mayo/2015)

Algo similar ocurre con la maquinaria de trabajo, la cual puede dañarse de manera imprevista y requerir de un monto elevado para su reparación. Esta situación demanda de una inversión en lo inmediato, de lo contrario el trabajo se puede retardar o inclusive paralizar. Por esta razón, las empresarias reconocen la importancia de contar con un ahorro fijo que les facilite solventar los inconvenientes de esta naturaleza, aunque eso signifique que no puedan utilizar ese fondo para cubrir otras necesidades.

...me tengo que restringir en muchas cosas porque si a una máquina le pasa algo, yo necesito tener por lo menos, ochenta mil colones para el arreglo, porque hay unas que están en garantía todavía, pero las otras no. Entonces por ejemplo si se jode el motor de la plana, cuesta entre sesenta y setenta mil colones el motor. (Anais, 03/julio/2015)

Otro obstáculo asociado a la economía de las empresas, son los altos precios que cobran los dueños y organizadores de ferias y/o eventos especiales, situación que definitivamente limita su participación y poco a poco las excluye de ciertos espacios que buscan reclutar especialmente a empresarias con cierto nivel de desarrollo de sus negocios.

...hay un obstáculo que se viene dando, y es muy grande, los empresarios están cobrando exorbitantemente exagerado por un stand, se han llegado a rajar y a cobrar seiscientos dólares por un stand, porque te dan la comida, por favor, o sea, cuánto cuesta un plato de comida, dos mil, tres mil pesos y te cobran seiscientos dólares, se rajan a cobrarnos seiscientos dólares, entonces, no todos tienen la posibilidad adquisitiva de adquirir un stand a ese precio (...) es complicado, me ha tocado a duras penas enterarme que en una feria se vendió muy bien y que llegaron solamente las amigas de la encargada, no te permiten entrar a la feria porque soy competencia. (Hazel, 21/julio/2015)

La falta de recursos económicos, sumado a las trabas y limitantes que experimentan las empresarias –y con mayores dificultades las emprendedoras–, para acceder a préstamos y financiamiento, obedece principalmente a su imposibilidad de cumplir con los requisitos que solicitan las entidades bancarias, muchos de los cuales no se ajustan a su realidad y terminan siendo inaccesibles para ellas. Los prejuicios asociados a los emprendimientos de las mujeres, las invisibiliza como productoras y sujetas de crédito, impactando negativamente en su autonomía económica.

...por ejemplo, el proyecto de tener carro ha sido tan complicado, ha sido tan complejo, porque tenés que tener la prima por lo menos, nadie te financia un carro al cien por ciento (...) nadie te da un crédito porque sos artesana, la gente no cree en lo que uno hace. Yo soy artesana, ¿ah sí?, tráigame una constancia salarial, ¿usted cotiza?, no, ahh usted no califica, inmediatamente te lo dicen, no califica. (Hazel, 21/julio/2015)

Yo no he pedido préstamos todavía, hasta que tenga más productividad, más eventos, más solvencia, como para yo pedir un préstamo y no quedar mal. Porque eso es un temor también, ¿usted sabe lo que es pedir cinco millones de colones que los voy a pagar en diez o quince años, y que la empresa no salga a flote como yo lo tengo pensado? Porque uno tiene los sueños pero a veces eso da miedillo. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Por otra parte, según mencionan las empresarias, la competencia desleal en el mercado es una problemática con la que deben lidiar constantemente, al punto de tener que enfrentarse a colegas que comercializan productos de menor calidad a más bajo costo, con el propósito de ganar clientela y aumentar las ventas. Indudablemente este panorama resulta amenazante tanto para el crecimiento como para la sostenibilidad de sus negocios.

...a veces uno tiene que rebajar para poder vender, eso me molesta mucho, yo no regalo mi trabajo, a mí me cuesta mis horas de sueño, mi esfuerzo, mis capacitaciones, los cursos que he llevado ninguno me los han pagado, el tiempo, el traslado, la alimentación, la originalidad, la mano de obra, el diseño, la creatividad, nadie me lo paga y yo digo: ¿por qué yo tengo que regalar mi trabajo como artesana?, no tengo por qué, entonces, se aprovechan. (Hazel, 21/julio/2015)

A pesar de este panorama, conscientes del esfuerzo y sacrificio que ha implicado para ellas sacar adelante sus negocios, se muestran resistentes a acceder a la presión del mercado –a pesar de las pérdidas que esto les pueda ocasionar–, pues no están dispuestas a competir en condiciones que pongan en riesgo la calidad de sus productos y servicios.

...surgió la cocinada y me fue bien, lo voy a seguir sosteniendo y manteniéndolo igual, sin caer en el desprestigio de lo que ya he logrado tener, sin que el mismo sistema me obligue a bajar mi calidad, sin tener que bajar mi presentación ni nada de esas cosas, por competir con esa persona que tiene menor precio, con esas cosas no voy a competir, no voy a arriesgar ya el prestigio que tengo por competir a un menor precio, mejor prefiero no ganar. Porque, si una puerta se cierra, otra se abre. (Karla, 27/mayo/2015)

Hay gente que cocina igual que yo, y cobra baratísimo y yo doy calidad y servicio, entonces eso no ayuda. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Otro de los retos que experimentan las empresarias, se relaciona con la renovación constante de sus estrategias de mercadeo con el fin de aumentar la competitividad y alcance del negocio. Para poder consolidarse en el mercado y atraer mayor clientela, han tenido que implementar distintas acciones con el fin de dar a conocer su negocio y promocionar sus servicios. Utilizan una variedad de recursos como por ejemplo volantes, tarjetas de presentación, muestras del producto, entre otros.

Estoy sacándole fotos hasta a la mínima cosa que hago, porque tengo varias cositas. El proyecto que tengo es una página de internet que me van a abrir, para que la gente se meta y vea todo lo que puedo hacer. Después uso los volantes, siempre ando tarjetas en la cartera, siempre ando alrededor de quince o veinte. Si voy a algún lado como el banco donde hay varias personas, siempre dejo un puñito de tarjetas con las muchachas. También guindo cosas en el mismo taller, tengo muestras de absolutamente todo lo que yo hago, lo tengo ahí en el taller para vendérselo a la persona que le quede. (Anais, 03/julio/2015)

Yo entrego tarjetas, brochures, mantas, con mi imagen para que sepan quién las va a atender (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

El uso de las plataformas tecnológicas también destaca como una herramienta de gran utilidad para las empresarias, ya que a través de las páginas web, redes sociales, mensajería de texto, WhatsApp y correo electrónico, publicitan sus servicios e impactan más fácil y rápidamente en su población meta.

Chilyn tiene dos Facebook: uno que se llama Chilyn Payasita que ese fue el primero que abrí, como un perfil personal, y después abrí otro, que se llama Eventos Chilyn y ese es una página donde uno nada más le da Me Gusta (...) tengo una página que también se promociona gratis, que se llama InEventos en internet (...) cuando yo voy a las fiestas entrego papelería mía, yo tengo un banner, entonces lo pongo y me resulta muy bien porque la gente le pone atención. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Yo me siento en la computadora y mando 100 correos, de esos 25 me contestan y 10 compran, entonces tengo 3 páginas en internet porque tengo que innovar. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Algunos de los proyectos no cuentan con los recursos tecnológicos antes mencionados, que les facilite una mejor comercialización de sus productos. Lo anterior podría estar asociado a la brecha digital que afecta en mayor medida a las mujeres de 40 años y más, procedentes de zonas rurales y de escasos recursos económicos (Ordoñez, 2010), quienes carecen además de asesoría y capacitación en el uso y aprovechamiento de tecnologías de información, así como del equipo tecnológico necesario como computadoras, teléfonos inteligentes y otros dispositivos móviles.

Ese es el caso de los proyectos colectivos que participaron en esta investigación, los cuales operan en zonas rurales del país y esto ocasiona que el tipo de estrategias de mercadeo a implementar suelen ser más tradicionales. En estos casos la propaganda del negocio se efectúa comúnmente “de casa en casa”, lo que implica para ellas mayor cansancio y una importante inversión de tiempo y dinero. Por ello se requiere una organización distinta, con el fin de distribuir las funciones de la manera más equitativa y respetuosa a las necesidades y particularidades de cada una de las integrantes.

Todas hacemos de todo. Eso sí, cuando yo empecé, las que estábamos vendiendo no nos gustaba mucho ir a la calle, andar ahí de casa en casa era algo feo. Antes no andábamos en carro, andábamos con la hielerita en la mano por todo lado, entonces, toda la caminata, ahora Dios guarde con estos solazos porque se ahoga uno, pero diay uno lo fue superando. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Por su parte, la capacitación constituye una herramienta importante y necesaria no solamente para el surgimiento de las ideas productivas, sino para la consolidación y sostenibilidad de los negocios. Por lo tanto, las demandas insatisfechas pueden convertirse en obstáculos significativos para lograr y fortalecer la competitividad en el mercado.

A pesar de la diversidad de necesidades de capacitación que externan las participantes, prevalece un interés común enfocado en los temas de gerencia, mercadeo y contabilidad de los negocios, pues la mayoría de las empresarias están ávidas de conocimiento que les permita administrar adecuadamente sus recursos, idear las mejores estrategias de publicidad y comercialización, establecer precios acordes al mercado, desarrollar productos innovadores y rentables, y hacer uso correcto de las herramientas tecnológicas; acciones que en el corto y mediano plazo pueden garantizar el crecimiento de la empresa. De acuerdo con las empresarias, ver fortalecidas sus capacidades para poder administrar formalmente sus negocios, repercutiría positivamente en sus finanzas pues dejarían de invertir importantes sumas de dinero –mensual y anualmente– en el pago de servicios contables, capital que podrían invertir en otras necesidades.

...me encantaría llevar mi contabilidad, porque en tributación te dan un disco que no sé interpretar, no sé cómo hacerlo, y entonces, yo pago el servicio de contaduría, para no correr nunca el riesgo de una multa, entonces, el que sabe, que lo haga (...) pero si yo no pagara contador, es economía para mi negocio (...) si yo pudiera llevar esa parte contable como la pide Tributación, para mí sería genial, me economizo el pagar un contador, y tengo una noción más real de mi utilidad, y podría aprender a hacer planeamientos de capital y de ahorro.... (Karla, 27/mayo/2015)

...me gustaría, que alguien que me ayude a capacitarme para ser más productiva en las redes sociales, para ser más tecnológica. Eso a mí me gustaría mucho, que le den a uno la posibilidad de capacitarse, porque yo sé que hay gente muy exitosa, que le va muy bien por la manera como manejan sus redes sociales. (Yocelyn, 21/julio/2015)

El principal obstáculo que enfrentamos es la falta de capacitación junto con el factor económico (...) me gustaría que me asesoraran sobre lo que la gente quiere ahorita, una actualización del mercado. (Mujer participante en grupo focal 1, 28/mayo/2015)

Asimismo, sobresalen otras necesidades de formación técnica y/o universitaria como aprender un segundo idioma o cursar una carrera universitaria, que les permitiría profesionalizar y ampliar sus conocimientos con el fin de aumentar su competitividad en el mercado y mejorar su perfil profesional de cara a futuros proyectos.

Necesito aprender inglés porque trabajo con turistas y no puedo entablar una conversación, si lo hablara tendría más ventas. (Mujer participante en grupo focal 1, 28/mayo/2015)

Sobre este aspecto en general, cabe mencionar que las capacitaciones, cursos, carreras universitarias, congresos y demás actividades de formación, implican una importante inversión de dinero para las mujeres de modo que no siempre son aspiraciones accesibles y viables en lo inmediato, sin embargo, existen opciones gratuitas impartidas por instancias públicas que pueden resultar de gran provecho para ellas.

...empecé a capacitarme con diferentes instituciones en el país, procurando encontrar siempre las capacitaciones gratuitas, que dicho sea de paso, son muy pocas, por lo general te cobran. Ahora, cualquiera abre una institución para PYMES y te cobran una exageración por una capacitación, entonces empecé a buscar instituciones del gobierno más que todo, los bancos, el INAMU, el IMAS, el INA, diferentes lugares para capacitarme... (Hazel, 21/julio/2015)

En relación al contenido de este acápite, vale señalar que todos los retos y obstáculos vinculados al mercado, que identifican las empresarias como parte de su realidad, no han variado en relación con los resultados arrojados por el estudio de Perfil de Riesgos de la Microempresa de Mujeres, efectuado por el INAMU en el año 2003; esto quiere decir que la situación de las mujeres emprendedoras y empresarias en el país no ha experimentado avances significativos en los últimos 13 años que minimicen y erradiquen los riesgos a los que están expuestas. No en vano, la mayor preocupación de las mujeres es verse estancadas y no contar con los recursos (técnicos, financieros y humanos) para consolidar su negocio en el mercado.

“Tengo miedo de no alcanzar mis metas...”

Preocupaciones futuras de cara a los obstáculos del mercado

Como bien se ha señalado, a las empresarias realmente les preocupa el crecimiento y sostenibilidad de sus actividades productivas. Frente a todos los obstáculos y limitaciones que enfrentan, les agobia no poder alcanzar las metas y proyectos que se han trazado, cuya principal aspiración es que sus negocios alcancen un crecimiento exitoso y sostenible en el tiempo, a través del cual puedan percibir solvencia económica en el futuro.

La experiencia de las empresarias da cuenta de la actitud perseverante y esforzada que las caracteriza, la cual las ha impulsado y motivado a desarrollar sus proyectos pese a los obstáculos presentes a lo largo de su trayectoria. Conscientes de sus capacidades y logros, se trazan grandes sueños y trabajan arduamente por alcanzarlos.

Mi mayor preocupación es no lograr las metas que me propuse, no llegar a alcanzarlas, no tener mi propia tienda, yo quiero tener mi propia Boutique, no llegarlo a cumplir eso me quita el sueño, porque yo no quiero quedarme solamente en un taller, yendo a ferias artesanales, no es mi objetivo (...) quiero llegar a tener mi propio establecimiento, tener mi propio carrito, tener mis cosas para decir eso es mío, es mi local, de aquí nadie me va a sacar. (Hazel, 21/julio/2015)

Cuando se trata de proyectos colectivos, una de las principales preocupaciones gira en torno a las condiciones laborales bajo las cuales opera el negocio, es decir, les inquieta el hecho de estar al día con todos los requisitos establecidos por ley y garantizar los derechos laborales a todas las socias en igualdad de condiciones. Aunado a ello, cuando aumenta la demanda y surge la necesidad de valorar la incorporación de otra compañera, se cuestionan si lo hará con el mismo compromiso y dedicación de quienes vieron nacer el proyecto y a la fecha continúan trabajando arduamente en su consolidación.

El negocio va creciendo y somos muy pocas, pero yo le digo a las compañeras que eso hay que medirlo muy bien, porque hay muchas que van a querer ir a trabajar pero ya con todas sus cosas, seguro y todo eso. Y no va a ser igual que uno, porque el negocio es de uno (...) creo que algunas tenemos miedo, pero tenemos que ver cómo encontramos compañeras que piensen igual que uno, o por lo menos que quieran la empresa a la que se quieren meter y no que solo busquen ganarse un salario. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Por otro lado, quienes aún carecen de un local propio o de un terreno donde poner a funcionar el negocio, temen por el futuro de sus proyectos pues el costo de los alquileres es alto y la compra de un terreno con fondos del grupo es un asunto prácticamente inalcanzable en el corto o mediano plazo.

...el único problema que tenemos es que no tenemos terreno, nosotros ocupamos tierra, porque el proyecto puede salir y todo, pero si no tenemos dónde ubicarnos (...) porque comprarlo nosotras mentira, son tierras que valen mucha plata... (Anita, 27/mayo/2015)

Sin embargo, a pesar del miedo y la incertidumbre que algunas empresarias experimentan, no es posible percibir planes de contingencia ante posibles crisis, lo que hace pensar que dicha preocupación no significa necesariamente que estén preparadas para hacerle frente al fracaso o para tomar decisiones ante determinadas situaciones que pongan en riesgo el negocio, lo que deja en evidencia la falta de acompañamiento y seguimiento a los proyectos por parte de las instituciones responsables.

En general, la actividad productiva que lideran las mujeres, está permeada por un sinnúmero de particularidades atribuidas a su condición de género, que no solamente determinan cómo operan estos negocios sino también, los riesgos a los que están expuestos. Identificar estos indicadores es fundamental para poder hacer un análisis con perspectiva de género, de la vivencia empresarial de las mujeres y de los elementos que se conjugan en esta dinámica particular.

“LA REINVENCIÓN DE MÍ MISMA”
VIVENCIA DE LA EXPERIENCIA EMPRENDEDORA



“Sembrando una idea...”

Surgimiento de la iniciativa empresarial en las mujeres

El surgimiento de la actividad emprendedora o empresarial de las mujeres se encuentra íntimamente relacionada con la aparición de una crisis a lo interno de las familias. Crisis que obliga a las mujeres a realizar una transformación del rol familiar que ejercían, asociado al trabajo reproductivo y de cuidado no remunerado, para asumir nuevas responsabilidades que les permitan aportar a la sobrevivencia económica de su propio núcleo familiar.

En este contexto, se puede afirmar que la crisis familiar se gesta como el principal motor que impulsa el desarrollo o la dinamización de la actividad emprendedora y empresarial de las mujeres. Para algunas de ellas esta crisis se encuentra relacionada con la ruptura de una relación de pareja, y la consecuente responsabilidad de tener que asumir la satisfacción de todas las necesidades económicas, afectivas y de cuidado de su núcleo familiar.

...empecé mi negocio cuando me divorcié, y cuando me encontré con la necesidad de tener un trabajo, pero sin salir de la casa (...) apareció una persona que tenía posibilidades económicas, y me impulsó a poner un negocio que se relacionara con la comida, me decía que lo hiciéramos y así lo hice (...) al principio monté el negocio en sociedad con otra persona, pero no funcionó porque ella era una profesional y estaba siempre ausente, luego, monté un negocio sola, cuando vi la necesidad que había del servicio, y la necesidad que yo tenía de equiparme. (Karla, 27/mayo/2015)

...verme sola, con hijos, sin trabajo, yendo a tocar puertas, y uno sin estudio, cuesta mucho conseguir un trabajo. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...yo empecé prácticamente de cero, y hace cinco años puse mi negocio. Yo tenía una empresa con mi exesposo, pero hace diez años me divorcié y me quedé sin nada (porque él se llevó los contactos, los clientes, todo), y entonces hace cinco años inicié de cero (...) además tenía que mantener a mis hijas, y eso me impulsó (...) con esto le doy de comer a mis hijas y salgo adelante. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Para otras, la crisis se encuentra relacionada con la pérdida o disminución del ingreso principal percibido por la familia, y frente a ello, la necesidad de tener que aportar dinero a la economía familiar para garantizar su sobrevivencia.

...empecé a trabajar desde muy joven, desde los quince años trabajaba yo (...) trabajaba en tiendas (...) cuando me casé y tuve a mis hijos trabajé por varios años, y luego, por decisión familiar dejé de trabajar, para estar en la casa con ellos (...) hubo una crisis económica en mi casa, porque mi esposo perdió su trabajo, y por eso tuve que volver

a empezar a buscar trabajo (...) cuando volví a trabajar, le decía a mi familia que yo no podía seguir así, porque no era lo que a mí me gustaba hacer. Con el paso de los años, cuando mi esposo volvió a estar estable en un trabajo, yo dejé de trabajar de nuevo (...) lo hice porque mi esposo solía decirme que ya los chicos estaban grandes, y que era mejor que yo me quedara en la casa, porque la mayor ya iba para el colegio. Entonces yo acepté y me fui para la casa. Pero yo no podía estar en la casa sin hacer nada, yo le decía a mi mamá que me estaba deprimiendo (...) para esa época mi hermana menor me dijo que ella me pagaba un curso de pintacaritas, porque a mí me gustaban mucho los niños. Entonces, mi familia me motivó, me pagaron el curso y las capacitaciones para ser pintacaritas (...) hace 4 años empecé mi negocio como pintacaritas, y ahora tengo una empresa de fiestas y animación. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Del mismo modo, para otra de las empresarias esta crisis fue detonada a partir de tener que asumir la responsabilidad del cuidado y la estimulación de un hijo que presenta una discapacidad. Actividades que deben de ser realizadas en una jornada de tiempo completo, y que requieren de una presencia permanente de las mujeres dentro del hogar.

...yo tengo un niño con síndrome de Asperger (...) luego del diagnóstico de mi hijo, nos recomendaron incluirlo en la escuela Neuropsiquiátrica infantil, cuyo horario era tres días a la semana en tres horarios diferentes. Mi esposo y yo nos sentamos a analizar, al inicio decidimos que la niñera que lo cuidaba lo llevara a las clases, pero no nos funcionó, porque las crisis conductuales de mi hijo eran severas, a él no le gustaba salir con nadie que no fuera mi esposo o yo, entonces, en una nueva reunión familiar, vimos que entre los dos, quien más ganaba era él, y por esta razón era mejor que yo saliera de trabajar, para dedicarme a la educación especial y los cuidados especiales que requería mi hijo. (Hazel, 21/julio/2015)

...en la escuela Neuropsiquiátrica infantil, había un curso que se llamaba, madres enseñando a madres, entonces eran mamás que tenían algún tipo de cualidad, o que ya habían aprendido por otros cursos de manualidades, de textiles, de belleza y de bisutería, que daban cursos a otras mamás para entretenerse (...) porque nos sentábamos a esperar que nuestros hijos salieran, en una banca durante tres veces a la semana, sin hacer absolutamente nada, yo me quería volver loca (...) yo pasé por un proceso de depresión muy grande, por haber dejado mi trabajo, por meterme a ser ama de casa, por tener un hijo especial, por meterme en un mundo que yo no conocía, que era el autismo (...) y decidí empezar el curso (...) en principio se creó el grupo únicamente para que las mamás tuvieran algo que hacer, y vendieran entre sus vecinas y amigas (...) en aquel momento con una amiga, yo dije: pero por qué limitarnos solamente a esto; y empecemos a ir a ferias artesanales. (Hazel, 21/julio/2015)

Finalmente, para otras esta crisis fue el resultado del impacto de la violencia machista en su propia vida, y en la de su familia. Sobre este tema, una de las emprendedoras relató que ella empezó a dedicarse a la industria textil cuando aún se encontraba inmersa

en una relación de pareja en la cual era víctima de violencia doméstica; en un momento en el que sus necesidades más básicas se encontraban insatisfechas, y en un momento en el que quería establecer una forma de crianza alternativa para sus hijos varones.

...entonces yo me dije, aprendo una profesión para trabajar en la casa, así paso el mayor tiempo con mis hijos, los enseño a valorarse por sí mismos, a que hagan todo lo del hogar, por si a mí me llega a pasar algo. Empecé con el mayor, él tenía como unos dos añitos, y bueno, gracias a Dios salí del problema (...) pero me enseñó montones a que el hecho de que sean varones, no quiere decir que van a ser igual que la persona que yo tenía en aquel entonces a la par. (Anais, 03/julio/2015)

Es así como, el inicio de su actividad emprendedora, aún y cuando ya se dedicaba a la costura, inició en el momento en que pudo concretar la separación de su pareja. En este sentido, una de las principales barreras que tuvo que superar, fue la restricción que su compañero, en el marco de una relación violenta, le imponía para salir de la casa o recibir visitas.

...fui prácticamente víctima de violencia doméstica, hasta donde pude paré las cosas, de hecho, me salí de esa relación por lo mismo. No era digna de recibir a nadie en casa, entonces fueron obstáculos que pasé, y eso fue lo que también me inyectó, para irme a otro lugar, y poner el taller donde mi mamá. (Anais, 03/julio/2015)

Para esta empresaria en particular, su idea de negocio adquirió mayor fuerza después de que ocurrió el femicidio de su hermana, momento en el cual se vio en la necesidad de incrementar los ingresos generados para poder asumir la responsabilidad de la guarda, crianza y educación de sus dos sobrinos, ambos menores de edad.

...hace como cinco años a mi hermana la mató el esposo, y desde entonces mis sobrinos dependen de mí. (...) en ese momento yo me hice una promesa, que si a su madre la mató el papá de ellos y ya no está para protegerlos, entonces yo siempre iba a estar con ellos, los iba a ayudar en lo más que podía, y los iba a poner a estudiar. Hice la promesa de ayudarlos a ellos a que salgan adelante, porque ellos no es mucho lo que tienen, solo lo que yo les apporto, porque el papá está en la cárcel. (Anais, 03/julio/2015)

Ahora bien, en relación con los emprendimientos colectivos, es importante mencionar que su surgimiento se encuentra relacionado, tanto con la ausencia de fuentes de empleo en la localidad –sobre todo cuando se trata de mujeres empobrecidas que viven en localidades pequeñas y rurales del país–, como con experiencias exitosas de organización que, de manera previa a la iniciativa productiva, realizaron las mujeres en su comunidad.

...nos motivó el deseo de llevar un mejor ingreso a la familia, porque en Puntarenas no hay empleo (...) el que tiene su trabajito fijo en la palma, lo tiene que cuidar, pero ahí la mujer no tiene derecho al empleo, porque no hay empleo (...) eso nos dio la idea, no sólo para nosotras, sino para el resto de señoras que hay en el pueblo, de ahí nos vino la idea. (Anita, 27/mayo/2015)

...todas somos de la comunidad (...) al inicio éramos dieciséis, ahora somos ocho (...) al iniciar algunas pensaron que hacer una Asociación significaba que la personería jurídica que íbamos a obtener le iba a servir a cada una para hacer el proyecto que quisiera, y como se dijo que no, que era un solo proyecto para todas, algunas abandonaron el proyecto (...) Nosotras habíamos trabajado juntas en la escuela, en la iglesia, en el Comité de Deportes, entonces hace doce años inventamos hacer este nuevo proyecto. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...la Asociación se compone de adultas mayores (...) somos seis y vivimos en Poas de Alajuela (...) actualmente sólo nosotras dos estamos trabajando, porque todas las demás están enfermas, por la edad que tienen (...) empezamos haciendo ventas en el parque, para generar ingresos y conformar el grupo que tenemos ahora. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Una de las principales características observadas en este tipo de emprendimientos, es que la organización de las mujeres inició muchos años antes de que se concretara el proyecto colectivo, tiempo en el que si bien las mujeres no percibieron ingresos económicos, realizaron diversas actividades dirigidas a afianzar la organización, consensuar el tipo de emprendimiento a ser desarrollado, capacitarse, y gestionar recursos institucionales concretos para la puesta en marcha de la actividad productiva. Además, estos proyectos productivos fueron el resultado de intensos procesos de capacitación y sensibilización, llevados a cabo por distintas instituciones del Estado en cada localidad.

...empezamos hace doce años nada más con las ganas de unirnos, porque no teníamos proyecto (...) hasta tres años después pudimos hacerlo.... (Alejandra, 27/mayo/2015)

...empezamos hace cuatro años, no teníamos nada más que el deseo de las diez compañeras que nos unimos, el deseo, las uñas, los dientes (...) y las ganas de aportar cada una un poquito, incluso de donde no teníamos, para iniciar esta idea de proyecto que aún tenemos. (Anita, 27/mayo/2015)

...empezamos hace catorce o quince años, y tenemos muchos años de estar luchando (...) empezamos vendiendo orquídeas, pero por el clima no nos funcionó, luego empezamos a intentar hacer los productos en la casa de una compañera, pero tampoco funcionó, porque no nos cuajaba el producto (...) luego nos capacitamos y montamos la Asociación. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Es así como, el éxito de la organización de mujeres para dar inicio a proyectos productivos colectivos parece provenir de tres lugares: en primer lugar, de la habilidad que tengan las emprendedoras para ponerse de acuerdo en qué servicio o qué bien producir; en segundo lugar, del grado de conocimiento y empatía que tengan entre ellas; y en tercer lugar, de las experiencias exitosas de trabajo conjunto que hayan podido adquirir.

Las situaciones descritas nos hablan acerca de cómo la crisis económica constituye una oportunidad de cambio y transformación para las mujeres, por lo que, en contextos marcados por la necesidad económica y la exclusión social, ésta representa el motor principal que incentiva e impulsa su actividad empresarial. La exclusión social debe necesariamente ser entendida como uno de los resultados de la interacción de un complejo sistema de relaciones sociales que producen y reproducen un acceso desigual a recursos que generan bienestar y reconocimiento dentro del entramado social, como la salud, el ingreso económico, la educación, entre otros (Smith, 2010).

Siguiendo este orden de interrelación, es importante mencionar que, si bien las empresarias señalaron una diversidad de situaciones que funcionan como detonantes de las crisis experimentadas (como la separación de la relación de pareja, la pérdida o disminución del ingreso principal de la casa, la carencia de fuentes de empleo para las mujeres, entre otras); todas estas derivaron en que las familias contaran con ingresos insuficientes para llevar una vida digna, razón por la cual se puede afirmar que las expectativas iniciales que se escriben alrededor de la actividad empresarial de las mujeres se relacionan con la aspiración de generar recursos suficientes para hacer frente a las necesidades económicas que hasta ahora habían sido insatisfechas.

...cuando todo esté caminando, tengo la expectativa de que genere ganancias para todas, porque todas somos humildes, nuestras casas no tienen luz, y algunas no tienen propiedad donde vivir, y no tienen un techo digno, eso sería lo primordial (...) todas pensamos igual, porque la mayoría siempre dice: yo quiero tener una casa digna, y que nunca más me digan, eso no es suyo (...) quisiera que todas tuvieran el sustento diario, porque algunas pasan necesidades alimenticias, y algunas tienen chiquitos pequeños, otras adolescentes, otras cuidan adultos mayores también (...) lo mejor sería el poder darles a mis padres y a mis hijos todo lo que ellos necesitan. (Anita, 27/mayo/2015)

...contar con el dinero suficiente para cubrir todas las necesidades económicas que tienen mis hijos. Que son muchas. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Esta misma situación ya ha sido observada en otras investigaciones que dan cuenta de las motivaciones que tienen las mujeres para el inicio y desarrollo de una actividad empresarial. Estas han puesto sobre la mesa de discusión que la microempresarialidad no necesariamente representa una escogencia o aspiración que tienen las

mujeres, sino la expresión de su falta de opciones, por lo que más que una elección dirigida hacia el autoempleo, es considerada como la única posibilidad real que tienen para contar con ingresos económicos que les permitan sobrevivir o aportar parcialmente a la economía familiar. Su ingreso al mercado empresarial constituye, en principio, una respuesta ante las dificultades presentadas para acceder a un trabajo digno y de calidad, es decir, es el resultado de las discriminaciones que se articulan alrededor de la división sexual del trabajo, sumadas a las violaciones sistemáticas que ocurren en relación al derecho al trabajo de las mujeres (INAMU, 2003).

No se puede pasar por alto que, según el Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible en su Vigésimo Primer Informe (2015), Costa Rica se ha mantenido como el único país centroamericano que no ha logrado bajar su tasa de desempleo desde la crisis del 2009, razón por la cual durante el año 2014 la tasa de desempleo abierta reportada fue de 9.6%; representando un 12% para las mujeres y un 8% para los hombres.

Tal y como se afirma en el Segundo Estado de los Derechos Humanos de las Mujeres en Costa Rica (INAMU, 2015), la marcada diferencia que existe entre la tasa de desempleo abierto que tienen hombres y mujeres en el país, nos habla de la existencia de una brecha de género en esta materia, pues son las mujeres quienes ven limitado su aporte y participación en el mercado laboral y la economía familiar, toda vez que presentan mayores limitaciones para balancear las responsabilidades que les son depositadas en el espacio público y privado, es decir, las que provienen del trabajo remunerado, y las emanadas del mandato social que les impone la obligación de satisfacer todas las necesidades domésticas y afectivas que ocurren dentro del espacio familiar. Situación que se exacerba cuando las mujeres poseen una baja escolaridad y una baja calificación, viven en comunidades rurales, tienen hijos e hijas menores de edad, se encuentran en edad reproductiva, poseen la jefatura del hogar, y/o viven en condiciones de pobreza extrema y exclusión social (INAMU, 2015).



"Hacer realidad un sueño..."

Inicio y puesta en marcha de la actividad empresarial de las mujeres

En contextos caracterizados por la carencia y la privación, el inicio de la actividad productiva de las mujeres parece surgir en un ambiente marcado por la incertidumbre y la ilusión. Incertidumbre derivada de la falta de conocimiento en torno a las implicaciones que conlleva la creación y puesta en marcha de un proyecto productivo, en términos de la tramitología, conocimientos, e inversión del tiempo, energía y recursos que son requeridos; sumados a la ilusión derivada del proceso de atreverse a soñar, de atreverse a materializar una habilidad, una expectativa, o un interés común.

Es así como, al iniciar su idea de negocio ninguna de las empresarias o emprendedoras contaba con los recursos económicos (capital semilla), destrezas o conocimientos sobre el funcionamiento del mercado empresarial, considerados como indispensables para arrancar con su iniciativa productiva, razón por la cual, cada una de ellas inició de manera escalonada, en lo que puede ser considerado como un proceso o cadena sucesiva de acciones, actividades, o servicios a ofrecer.

...el jefe de esa institución, en aquel entonces me dice: usted cocina muy rico, por qué no me ayuda con eso, y yo le decía: ah sí claro, pero qué le hago, y me dice: yo le compro todo y usted me lo hace. Entonces yo le dije: pero yo no tengo nada, y me dice: está bien, lo hacemos en desechable. Entonces ya lo hice, fui, lo serví, y la gente quedó encantadísima. Luego me dice: tengo otra reunión, usted me podría volver a ayudar con lo de la comida, pero esta vez son más, le digo: ¿Cuántos?, me dice: ochenta. Entonces, inmediatamente cuando me dijo ochenta, yo volví a ver la olla arrocera doméstica mía, y yo dije: ochenta, ¿cuántas arroceras tengo que hacer? (...) pasaron años en eso, porque la necesidad de la zona fue creciendo, y entonces ya los eventos eran más demandantes, ya no eran cien personas, sino que doscientas cincuenta personas, y ya no eran doscientas cincuenta personas, sino que eran quinientas personas, entonces necesitaba refrigeradora, equipo industrial, y así fue como fui comprando y aprendiendo. (Karla, 27/mayo/2015)

...empecé con pintacaritas (...) la animación fue después (...) porque los clientes me lo empezaron a pedir. Porque yo empezaba a pintar caritas y la gente me decía: ¿usted no anima?, entonces yo decía: ¡y por qué no! Pero yo no tenía ni audio, ni nada, yo no tenía nada. Entonces, yo decía: ¡Y por qué no! Di sí, está bien, entonces me dice: bueno, le pago tanto, y usted va y me anima la fiesta, y yo iba, y la gente me pagaba y, después me fui capacitando, y me fui comprando las cositas, y ya cuando la gente me vio bien a mí, cuando ya me pude comprar mi primer audio y todo eso, empecé a aumentar los precios de la payasa [entonces] primero quería ser pintacaritas, después quería ser payasa, después de que quería ser payasa uno va cambiando, verdad, conforme una va viendo las posibilidades en el mercado. Después de ser payasa, quería tener una empresa de productos, de golosinas, y ahora quiero tener mi sala de eventos. (Yocelyn, 21/julio/2015)

La ausencia de recursos económicos derivó en que algunas de las mujeres empresarias iniciaran sus actividades económicas adquiriendo una deuda que les permitiera obtener los instrumentos e insumos necesarios para insertarse dentro del mercado y la lógica empresarial. Esta situación les representó, en el corto plazo, una disminución en la percepción de las ganancias generadas, pues el ingreso recibido debió de ser distribuido entre la manutención de la familia (en periodos de gran necesidad económica), el sostenimiento del negocio (adquisición de materia prima e insumos de fabricación), y el pago de la deuda adquirida para iniciar con la operación empresarial.

...era algo novedoso para mí, tuve que comprar computadora, tuve que comprar equipo, entonces, cuando me dieron el crédito del cómputo, me dieron tarjeta de crédito, entonces, con la tarjeta de crédito compraba equipo, luego, venía una actividad y compraba un poquito de platos, vasos y mesa para servir todo lo demás, pero la factura, ese ácido de que la factura no llegaba y yo tenía que pagar, tenía que pagar el mínimo, o tenía que pagar la persona que me ayudó, y todo eso, yo decía: ay no, no voy a poder, no, no voy a poder. (Karla, 27/mayo/2015)

...al inicio es un gasto muy grande, porque, por lo menos para trabajar en lo que yo hago, uno necesita tener un buen equipo, y si uno no tiene la plata, hay que endeudarse. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Por otra parte, para otras de las empresarias la inyección inicial de recursos económicos provino de su propia familia, quienes reconociendo sus habilidades, destrezas y necesidades hicieron una apuesta hacia su empoderamiento económico y personal.

...primero empecé como pintacaritas en el dos mil once, empecé a capacitarme, a llevar capacitaciones en esto, y con eso empecé (...) empecé a trabajar en eso porque la gente empezaba a decirme: ¿pero usted no amina?, ¿pero a usted no le gustaría? y a mí siempre me ha gustado eso, entonces, una prima me ayudó a hacerme el traje, el vestido, con ahorros de mi propia familia, me ayudaron a comprarme los zapatitos, y esas cosas que uno ocupa, y empecé con Chilyn. Empecé a dar pintacaritas, después empecé a dar globoflexia, y después empecé a dar todo lo que es animación. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...tuve el apoyo de mi esposo, él decidió el año pasado hacer mi taller, en la segunda planta de mi casa, hicimos un cuarto totalmente nuevo, equipado como yo lo quería, a mi gusto, y ahí es donde yo trabajo. (Hazel, 21/julio/2015)

Ahora bien, en relación con los negocios y emprendimientos colectivos es importante mencionar que esta misma situación, marcada por la ausencia de recursos económicos para el inicio de la actividad económica, también fue observada. En este contexto, es importante resaltar que los proyectos económicos colectivos requieren de una mayor inversión de capital, por lo que para las mujeres empresarias se convierten en inviables, si no se cuenta con el apoyo de instituciones del Estado, o bien de la cooperación internacional o de la sociedad civil organizada para la cristalización de estas iniciativas, como por ejemplo, la compra de una propiedad, ya sea para la construcción de una fábrica que permita la manufacturación de productos, o para desarrollar una finca integral.

...hemos trabajado hasta ahora en la cocina de la Iglesia Católica, hace poquito que nos hicieron la planta (...) tenemos nueve años haciendo los quesos y doce años de ser Asociación, y hasta ahora, este viernes, vamos a inaugurar la planta (...) el terreno ya el IDA lo puso a nombre de la Asociación, por eso tuvimos los recursos para que nos hicieran la construcción (...) y la construcción fue donación de España. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...el proyecto que estamos montando fue idea de un señor del MAG que nos la planteó, porque nosotras no teníamos esta idea, entonces él nos dijo: esto se puede hacer así y así (...) él está muy entusiasmado, siempre nos dice que el proyecto se va a dar, porque no hay ninguna finca integral que esté hecha por mujeres en la zona sur (...) El único problema es que no tenemos terreno, nosotros ocupamos tierra (...) el proyecto puede salir y todo, pero si no tenemos donde ubicarnos es difícil que empecemos (...) estamos esperando a que el IDA nos consiga un terreno, que lo compren, porque comprarlo nosotras mentira, porque son tierras que valen mucha plata. (Anita, 27/mayo/2015)

Otras investigaciones ya han puesto en evidencia que, algunas de las principales razones por las cuales su actividad empresarial se enmarca dentro de la categoría de subsistencia, se debe tanto a la exclusión social y a las múltiples discriminaciones que sufren las mujeres en el ámbito del trabajo (que les impide contar con recursos económicos propios para iniciar la actividad productiva e inyectar capital), así como debido al funcionamiento excluyente que tienen los sistemas financieros, en particular los crediticios (pues las mujeres tienen a no ser reconocidas como sujetas de crédito). Esta situación de acceso diferenciado al mercado empresarial deriva en tres consecuencias para las mujeres: primero, que en un afán por reducir los costos de la actividad productiva, ésta se lleve a cabo dentro del espacio familiar; segundo, que las operaciones empresariales inicien a baja escala y sin contar con todos los insumos que requieren para su desarrollo o expansión; y tercero, que deban de adquirir deudas para dar inicio a su proyecto productivo (INAMU, 2003; Martínez, 2006).

Si bien la ausencia de recursos económicos es una limitante para el inicio de las actividades productivas, este no es el único recurso que se debe de poseer para la puesta en marcha de los negocios o emprendimientos. En este sentido, a pesar de que las mujeres empresarias no necesariamente contaron con el dinero o recursos materiales para dar inicio a sus iniciativas productivas, si contaban con otros elementos que consideran, desde su experiencia, indispensables para la maduración de la idea de negocio y para el inicio de la actividad productiva. Estos elementos de éxito se encuentran relacionados con las habilidades, destrezas, experiencias y conocimientos que se tengan, tanto de actividades empresariales previas como de la actividad productiva que se pretende desarrollar, lo que constituyen insumos importantes durante el proceso de planeación y puesta en marcha del negocio.

...me ayudó también mucho el haber trabajado en una agencia de publicidad, porque sabía todo lo que era meterme en redes sociales, tener una proyección de imagen con mi empresa. Y yo decía, yo no voy a decir, como muchas empresarias dicen: es que mi negocio, es que mi empresita, o sea, el tico tiende mucho a reducirse en pequeñito (...) y yo me dije: yo voy a ser empresaria aunque mi empresa se componga de una única diseñadora (...) que también es gerente y distribuidora (...) Además, yo establecí el tipo de target, establecí lo que yo quería para mi empresa, a dónde la quiero llevar, y me

puse a trabajar en ello, y he salido adelante (...) yo he investigado mucho con el tipo de target que yo tengo, he hecho mucho estudio de mercado, gracias a la agencia donde yo trabajé, y me di cuenta qué era lo que le gustaba, entonces yo buscaba a la señora clásica, a la señora elegante. (Hazel, 21/julio/2015)

...cuando me vine a vivir aquí, yo iba a San José, compraba en la feria unas blusas a quinientos colones, y las vecinas me decían: uy, qué ricas esas blusas, que fresquitas; entonces, con cinco mil colones, una vez que fui a San José, traje camisetas y las vendí a mil colones (...) guardaba la ganancia y mandaba a pedir otro poco de camisetas. Luego, me enteré de una señora que hacía pijamas de mujer y de niño (...) ella me daba una bolsa de cien mil colones, y yo salía por aquí, por el barrio, con una bolsa, como tipo saco, con manigueta. (Karla, 27/mayo/2015)

...en la comunidad siempre hacían queso, entonces algunas ya sabían hacerlo (...) no de la forma que luego nos enseñaron, sino de una forma más tradicional, por eso empezamos con el queso corriente. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...mi abuelita paterna era costurera (...) yo no pasaba mucho tiempo con ella, porque era la mamá de mi papá, (...) pero me enseñó algunas cositas. Siempre me dijo: si usted tiene un hilo y una aguja en la mano, usted se arma lo que quiera. Y aprendí armando las colchas, en ese entonces. (Anais, 03/julio/2015)

Algunos estudios llevados a cabo sobre el tema de los emprendimientos y la empresarialidad de las mujeres asocian las actividades productivas realizadas por éstas a los mandatos tradicionales del sistema patriarcal, que confinan a las mujeres al ámbito de lo privado, representado por el hogar y las actividades que en él se desarrollan. Estos mandatos tienen un impacto significativo en las mujeres, en la elección que hacen de sus actividades productivas y en sus posibilidades de desarrollo empresarial (Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas y Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán, 2010). En este contexto, no es de extrañar que muchas de las actividades productivas que son desarrolladas por éstas se enmarquen dentro del sector de la comida, artesanías, textiles, belleza, entre otros.

Para las mujeres empresarias el desarrollo y la expansión de la actividad productiva se llevó a cabo en un ambiente marcado por la solidaridad familiar, en donde, hubo apoyo y participación de las personas que conformaban su núcleo familiar. Es así como, la actividad emprendedora fue percibida como un valor agregado por parte de sus familias, ya sea porque permitió la sobrevivencia económica del núcleo familiar (en particular, cuando fue realizado por mujeres con jefaturas de hogar), porque les aportó un ingreso adicional (mejorando las condiciones de vida que se poseían), o porque mejoró el bienestar emocional de las empresarias (gestándose como respuesta ante lo que ellas mismas denominan como “periodos de crisis y depresión”).

...yo tengo apoyo de mi familia (...) mi taller lo puse en la cochera de mi mamá, los muchachos me ayudaron a fraguar la cochera y a pintar los mueblecitos (...) mi hermano me ayuda con lo que es mensajería después de las tres de la tarde (...) cuando tengo que comprar materia prima o dejar encargos cerca me acompaña mi hijo menor (...) cuando son entregas grandes, a veces se encarga mi hijo mayor. Prácticamente es familiar. (Anais, 03/julio/2015)

...el negocio ha ido creciendo, ellos también han ido creciendo (...) la ventaja es que como mi hijo ahora no está en el colegio convencional, está en un Instituto los domingos, comparte conmigo más tiempo, y él va conmigo a los eventos (...) él está involucrado, yo le he dado a él una función (...) lo he involucrado para llevarlo conmigo a las actividades, para que me suba las cosas, para que me las baje, para que suba los frescos, para que esté haciendo algo, entonces, él pasa más tiempo conmigo que mi hija, él está un poco más involucrado, más constante conmigo. (Karla, 27/mayo/2015)

Ahora bien, la situación de apoyo familiar que fue observada en los proyectos individuales no necesariamente se repitió en los negocios o emprendimientos colectivos. En este sentido, para los grupos o colectivos de mujeres emprendedoras, el inicio de su actividad productiva se llevó a cabo en medio de fuertes cuestionamientos provenientes tanto de su familia, como de su comunidad, y que pueden ser analizados como expresiones machistas de la cultura patriarcal que se vive en el país, que se traducen en una falta de reconocimiento y legitimación del trabajo remunerado y empresarial que realizan las mujeres.

Es importante mencionar que esta situación se vio acentuada toda vez que los proyectos colectivos, por sus particularidades y su nivel de complejidad, se caracterizaron por no generar ingresos económicos en el corto plazo, así como por demandar una gran inversión de tiempo de las entrevistadas para su organización, lo que derivó en que la actividad emprendedora, lejos de ser considerada como tal, fuera percibida como una distracción del trabajo reproductivo y de cuidado que de manera no remunerada realizan cada una de las empresarias a lo interno de sus propias familias.

...al inicio tuvimos que superar el reto de los esposos machistas, y todas hemos tenido ese problema, porque aquí los esposos son machistas, y al inicio pensaban que nosotras no hacíamos nada, que sólo andábamos perdiendo el tiempo. Todavía hacen caritas, pero al inicio era peor, tanto que uno decía, ya no vamos a poder hacer más nada, ya nos lo van a parar (...) a otra compañera el esposo le decía que nosotros no íbamos a dilatar, ustedes son unas viejas que están ahí de vagas, ahorita cierran todo eso. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...porque al principio, cuando empecé, siempre hay obstáculos, los maridos se ponen a decir que uno saca las uñas (...) no es tanto que uno saca las uñas, sino que uno aprende a valorarse, porque hay derechos tanto para ellos como para uno, eso es lo que tal vez él no entendía (...) porque ellos son los que vivían diciéndome, eso es

vagancia, que solo en la calle, que no le dedica tiempo a sus hijos. A otra compañera le pasaba lo mismo, pero ella si no se ha dejado del compañero, todavía sigue ahí, pero ya le ha enseñado a él esta es mi parte y esta es la suya (...) yo tomé la decisión de cada quien por su lado, mejor sola que mal acompañada, porque él era un obstáculo por todo lado, molestaba, sino decía una cosa, decía otra, aquí es usted por allá y yo por acá. (Anita, 27/mayo/2015)

Ahora bien, la solidaridad y la participación de la familia en la actividad productiva no es el único apoyo percibido por las empresarias como trascendental para el desarrollo y consolidación de sus iniciativas productivas. En este sentido, para muchas de ellas, la participación de otras personas de su propia comunidad ha representado un aporte significativo de cara a la complejidad de algunos trámites institucionales que se deben realizar, de cara a las limitaciones que se tienen para la contratación de personal, o de cara las dificultades presentadas para el traslado y la comercialización de sus productos.

...al frente de mi local hay un contador, al otro lado hay un señor que es más o menos así “chispilla”. Entonces, si usted llega a mi taller, me ve conversando con uno, o me ve conversando con el otro, el contador es el que me hizo las vueltas de apuntarme en lo jurídico. Es el que me dice que tengo que guardar hasta la factura por una aguja. (Anais, 03/julio/2015)

...casi todo lo que hacemos es para la comunidad, toda la comunidad se está beneficiando y todo es entre familia. Por ejemplo, nosotras les compramos la leche a las personas de la comunidad, como a mi esposo, a mi cuñado, a otro vecino, o al esposo de otra compañera, y a ellos les sirve, porque ya no hacen el queso, sólo venden la leche (...) como nosotras no tenemos carro, un señor conocido de la zona nos hace el transporte, y como tiene dos años de trabajar con nosotras, no nos cobra tan caro. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Es así como, las situaciones descritas concuerdan con lo que ha sido concluido en otras investigaciones que afirman que la actividad empresarial y emprendedora de muchas mujeres en América Latina se llevan a cabo en contextos marcados por una gran privación económica (en términos de ausencia de capital inicial e imposibilidad de constituirse como sujetas de crédito fiduciario e hipotecario ante el sistema bancario nacional), y un profundo desconocimiento sobre la forma en que opera el mercado empresarial (tramitología, recursos, e inversión de tiempo y energía), lo que repercute en que las iniciativas productivas terminen por constituir proyectos económicos enmarcados en la categoría de subsistencia familiar (emprendimientos y microempresas), al contar estos con una baja rentabilidad y una probabilidad incierta de crecimiento, desarrollo e innovación tanto en el mediano, como en el largo plazo (Heller, 2010; Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento del Banco Mundial, 2010).

Pese a esta realidad, las mujeres que buscan iniciar una actividad emprendedora desarrollan diversas estrategias que les permiten ingresar, aunque sea de manera diferenciada y carencial, al mercado y la lógica empresarial. Las expresiones de solidaridad familiar y comunitaria, así como el apoyo y acompañamiento institucional se gestan para algunas de las empresarias como recursos invaluable durante el proceso de cristalización de sus ideas de negocio, proveyéndolas de un mínimo de insumos e información que les permite poner en marcha su propia actividad empresarial.



"He descubierto mis capacidades, dones y talentos..."

Aprendizajes, satisfacciones y obstáculos emanados de la actividad empresarial de las mujeres

La actividad productiva desarrollada por empresarias o emprendedoras constituye una experiencia de crecimiento personal que adquiere para las mujeres múltiples significados dentro de sus propias vidas, sean estos de naturaleza personal, material o familiar. A nivel personal la experiencia es asociada a la superación, al cambio, y a la ruptura de pensamientos e ideas negativas en torno a los límites que les han sido impuestos y en relación con las propias posibilidades de crecimiento y desarrollo personal que pueden alcanzar.

...ha significado reinventarme, porque he tenido que batallar conmigo misma, y con todos los paradigmas estructurales que hay a nivel social, porque mis estudios académicos llegan a un bachillerato normal, no es universitario, es un servicio de alimentación, que para algunas personas lo ven como despectivo, en algunos casos, algunos funcionarios o algunas personas que son participantes del evento, te ven como por debajo. Para mí es lo máximo, porque yo de ahí subsisto, subsisten mis hijos, y he ido yo creciendo, pero la calificación empresaria es una reinención completa de uno misma, hubo un tiempo en que yo empecé a creérmelo, o sea aplicarme la palabra empresaria, porque uno aplicaba eso a las personas que tienen grandes cadenas de hoteles o grandes cadenas de mercados, de grandes marcas reconocidas de televisión. (Karla, 27/mayo/2015)

...para mí significa como satisfacción personal. Para mí es todo, porque con eso yo puedo lograr que mis hijos estudien (...) cuando yo llego a trabajar es como mi mundo, cuando yo estoy ahí, yo soy feliz, no importa lo que pase. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

A nivel material, la actividad productiva también ha sido asociada a un mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres, resaltando la gratificación lograda en términos de la independencia económica obtenida, y de la sobrevivencia de su propio núcleo familiar.

...independencia, porque yo no me veía en la casa, pidiéndole plata a mi marido (...) siempre fui una persona independiente, entonces, yo siempre he manejado mi plata, he sido independiente, pero yo decía ¿qué voy a hacer yo en la casa y pidiéndole plata a mi marido?, diciéndole: no tengo plata para el desodorante, quiero comprarme unos zapatos, tantas cosas que yo siento. Digamos, yo tengo mi carro propio, entonces yo digo, bueno, voy a ir donde mi tía que vive en Quepos, y yo le echo la gasolina a mi carro y voy con mi plata a visitar a mi tía. Antes no podía hacerlo, porque no tenía carro, primero que todo, y no tenía plata para echarle gasolina al carro, porque no podía hacerlo, porque no tenía plata. Y ahora sí lo puedo hacer, esas cosas son un alivio para mí. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...ser empresaria nos ha permitido ser independientes. En dos vertientes: dejar de ser empleadas y ser jefas, pero también de independizarse del varón, y dejar de ser sus marionetas (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Por otro lado, a nivel familiar esta experiencia también ha sido asociada a las posibilidades que les brinda a estas mujeres para seguir asumiendo el rol de cuidado no remunerado que realizan a lo interno de sus familias, y para seguir atendiendo las necesidades y demandas de naturaleza doméstica que son emanadas de su propio núcleo familiar.

...[mi hijo] tiene adecuación curricular significativa, hay que sentarse a estudiar, tiene clases de recuperación, clases de adecuación curricular, entonces, ya la época de terapias pasó, yo trabajé muchos años en terapias con él, por eso dejé de trabajar, por eso me hice mi propia jefa, porque yo decía, yo necesito tiempo para estar con él, vigilarlo, cuidarlo, hacer todas las indicaciones que los terapeutas nos iban diciendo, para sacarlo adelante, y hoy por hoy, siento que lo que es él, es gracias al Señor y al esfuerzo que yo hice, al sacrificio tan grande que yo hice. Entonces, mi esposo dentro de las conversaciones que teníamos un día de estos me decía, yo le doy gracias a Dios porque, aunque usted no esté ganando plata para la casa, está ganando futuro para él, que es algo que yo no puedo pagarle a nadie, entonces, de alguna u otra manera, usted también está aportando para la casa, porque quien mejor que cuide a un niño especial que su mamá, él dio un cambio de ciento ochenta grados cuando dejó de cuidarlo una niñera y empecé a cuidarlo yo, porque nadie le iba a dar el tiempo, la dedicación, la paciencia, el amor, el empeño y el cuidado que yo le iba a dar. (Hazel, 21/julio/2015)

Además, la vivencia empresarial se cristaliza como una experiencia que permite el desarrollo de una serie de conocimientos, destrezas y habilidades, tanto técnicas como personales, que constituyen aprendizajes que se construyen como resultado del desarrollo y la puesta en marcha de la actividad productiva. Algunos de estos aprendizajes tienen relación con el empoderamiento personal de las mujeres para la toma de decisiones, la proyección futura y el desarrollo de habilidades sociales para el relacionamiento con otras personas.

...todas hemos aprendido a negociar, sobre todo en lo que hacemos. Y con todo lo que implica, porque a veces hay pérdidas (...) no siempre se gana, a veces una sale por dentro, pero es parte de todo, es parte de aprender. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...en mi vida personal aprendí mis valores, mis derechos, a querer volver a estudiar porque yo nunca quise ir al colegio (...) He aprendido mucho, así como estoy hablando con usted ahorita yo antes no lo hacía, a mí me ponía más roja de lo que estoy, me daba un vergüenzón, y se me enredaba más la lengua de lo que se me enreda ahora (...) Yo he aprendido eso, a valorarme más cada día como mujer y como madre. (Anita, 27/mayo/2015)

Otros de los aprendizajes más destacados, se relacionan con la adquisición de nuevos conocimientos y destrezas para la creación del proyecto emprendedor, para su funcionamiento, y para la búsqueda constante de innovación y/o mejoramiento, tanto de los bienes producidos como de los servicios ofrecidos a su comunidad.

...antes, cuando hacíamos el yogurt de una manera muy casera (echando bacilos para que se reproduzcan), eso costaba mucho, ahora es de otra manera, es un cultivo que uno compra. Después, el queso palmito era igual, cuando nos enseñaron era echando suero, se dejaba el día antes el suero y estaba ácido y al otro día se le echaba a la leche para que agarrara acidez, ahora no, ahora es con un cultivo (...) el dulce de leche cuando nos enseñaron era un atentando, todo el día dándole, ahora no, nos enseñaron con glucosa, entonces ahora es más rápido. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...yo antes duraba hasta cinco horas picando chile picante, cebolla, todas las especies que necesitaba para mis chileras, y terminaba durmiendo con las manos metidas en una taza de leche porque me picaba el chile, y eso ahora yo lo hago en media hora, porque ahora puedo usar el procesador de alimentos. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

En torno al significado que tiene para las mujeres el desarrollo de una actividad empresarial, diversas investigaciones han apuntado que dada la heterogeneidad de motivaciones que dan paso a su surgimiento, es que el emprendedurismo y la empresarialidad, vistas como herramientas que pueden aportar a la construcción de una mayor autonomía personal para las mujeres, se convierten en una estrategia y estilo de vida que satisface objetivos de diversa naturaleza. Éstos no pueden ser reducidos a variables económicas o financieras, sino que por el contrario, deben de ser estudiados y valorados en relación al logro de resultados que pueden ser menos tangibles, y que se vinculan con mejoras en el progreso económico, pero también con el valor que proviene de poder proveer de educación a sus hijos e hijas, así como de contar con mejoras en su autoestima y empoderamiento personal, con el fortalecimiento de sus capacidades de liderazgo, y con la adquisición de mayores conocimientos, entre otros (Martínez, 2006).

Es por las razones expuestas que, para muchas mujeres, la vivencia emprendedora o empresarial es atesorada como una experiencia única que acarrea satisfacciones de diversa naturaleza. Una de estas se encuentra asociada con la posibilidad de materializar los sueños, las destrezas y las expectativas, así como de experimentar su autonomía personal y, de demostrar su propia capacidad.

...[crear esta empresa] fue una sorpresa enorme, porque yo decía que yo no servía para nada más, que solo servía para ser ejecutiva de eventos especiales (...) o ser secretaria, porque eso fui toda la vida. Yo juraba que no había nada más para mí, entonces, cuando yo dejé de trabajar yo dije, mi mundo laboral se acabó, y cuando me di

cuenta que tenía la agilidad, la habilidad, la creatividad, y el don que el señor me había proporcionado para hacer esto, fue una revelación, o sea, yo dije, guau, yo soy capaz de hacer eso... (Hazel, 21/julio/2015)

...es darse cuenta que uno puede, porque muchas de las veces es el esposo o la misma sociedad la que dice: no, para que usted se va a poner a invertir en eso, y uno se queda como rezagado. Pero el día que uno toma la decisión, y después que pasan los años (porque son tres años), y usted ve el logro, y que la gente le diga, esa misma gente que le dijo a uno que no: ay vea, yo no sabía todo lo que usted ha hecho. Eso es una satisfacción para mí, que la gente que a uno le dijo antes que no, le diga a uno: vea todo lo que usted ha hecho (...) eso me llena plenamente. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

...sentirnos importantes a pesar de nuestra edad. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Otras de las satisfacciones identificadas se encuentran relacionadas con la independencia económica y con las posibilidades que tienen las mujeres empresarias para disponer de los ingresos generados, del tiempo destinado para la producción y la venta de bienes o servicios, del tiempo demandado para la realización de las actividades reproductivas y de cuidado no remunerados, así como del tiempo requerido para su propio descanso y recreación.

...es gratificante saber que tengo mi carro propio, es gratificante saber que mis cuentas están al día, que en el sistema bancario no estoy manchada, que más bien soy sujeta de crédito. Es gratificante saber que le doy trabajo a mujeres vecinas más que necesitan, y que hay una de ellas que me dice: Karla, yo todos los días oro para que Dios le dé trabajo a usted. Es gratificante cuando otra me dice: con la platica que me gané esta semana, le puse la cerámica a algo de la casa; eso es gratificante. Es gratificante poder ir a comprarle el celular a mi hija, es gratificante saber que puedo llegar a disponer de un dinero que tengo ahorrado para una compra de emergencia, porque salió un evento y no tenía yo la suficiente vajilla, gratificante es saber que tengo clientes que desde este año me piden las proformas para el próximo año, para meterlo en el presupuesto que tienen que hacer y presentarlo. (Karla, 27/mayo/2015)

...para mí es la satisfacción de saber que yo soy la que genero mi propio dinero. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

...haber visto a mis hijos crecer por mi negocio, y convertirlos en hombres exitosos. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Ahora bien, a pesar de que la actividad empresarial conlleva aprendizajes y gratificaciones, esta experiencia también está marcada por barreras y obstáculos que constantemente deben de ser derribados en el recorrido emprendido por las empresarias para crear, dar forma y sostener cada una de sus iniciativas productivas.

Los obstáculos identificados pueden ser vistos e interpretados desde cuatro dimensiones que reflejan barreras de índole personal y restricciones que provienen de la propia actividad productiva que realizan.

En primer lugar, una de las barreras mencionadas proviene de la edad o del estado de salud de estas mujeres (como la presencia de enfermedades crónicas o degenerativas), que pueden verse agravadas por las mismas condiciones en las que se lleva a cabo la actividad empresarial (doble o triple jornada laboral, poco tiempo de descanso, gran inversión de esfuerzo físico y largos periodos de tiempo en posturas corporales que generan dolor).

...la Asociación se compone de adultas mayores y hemos tenido muchísimos obstáculos, porque somos una Asociación sin fines de lucro, entonces, no tenemos un sueldo. Actualmente sólo nosotras dos estamos trabajando, porque todas las demás están enfermas, por la edad que tienen (...) y la edad dificulta el trabajo, por ejemplo, nosotras no tenemos local fijo, ahora estamos en una planta alta, y vieran el problema, porque si hay que apiar cajas de arriba, una casi que se da la vuelta y se quiere caer, porque uno ya no ve las gradas (...) y también tenemos a cargo nuestras casas, por eso las cosas se nos complican más. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

...si yo un día pierdo un evento porque estoy enferma, nadie va a ir a trabajar por mí, yo me voy a perder ese ingreso, y estamos hablando de un día. Pero si yo me enfermo para incapacitarme (aunque no me pueda incapacitar, porque no tengo seguro) pero, si yo me enfermo por un mes y me tengo que internar por algo que necesite, mi negocio queda a la deriva, porque nadie más trabaja en él. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

...yo estoy un poquito enferma del colón y todo eso, entonces si yo me levanto y tengo que estar las 16 horas del día en el negocio, ¡yo lo hago! porque el negocio es lo que me permite tener la plata para sacar adelante a mis hijos. (Mujer participante en grupo focal 2, 28 mayo 2015)

En segundo lugar, existe una diversidad de barreras culturales para la práctica empresarial. Estas se encuentran relacionadas con la existencia de diversos prejuicios y estereotipos provenientes de una cultura machista y patriarcal, que se dirigen a obstaculizar y limitar la inserción de las mujeres dentro del mercado laboral o empresarial.

Estos prejuicios y estereotipos de género se refieren al conjunto de creencias socialmente consensuadas sobre las características y atributos que son asociados a cada sexo en una cultura en particular; éstos no sólo describen cómo son los hombres y las mujeres, sino también cómo deben ser. Es así como, para las mujeres se destacan valores relacionados con la ternura, el afecto, la inseguridad, el temor, las relaciones y la expresividad, por lo que socialmente se espera de ellas que se dediquen a las labores domésticas propias del hogar y del cuidado de la familia. Por el contrario,

la actividad empresarial ha sido asociada a valores masculinos, relacionados con la proactividad, la orientación al éxito, la agresividad, y la propensión al riesgo, por lo que las mujeres deben de derribar una visión que las coloca como agentes pasivas o secundarias en el contexto empresarial (Pérez-Quintana y Hormiga, s.f.).

Estos estereotipos impactan negativamente sobre la percepción que tienen las mujeres acerca de sus propias posibilidades de crecimiento y desarrollo personal, colocándolas en una posición permanente de inseguridad y dependencia económica.

...para mí un obstáculo ha sido primero sanarme a mí misma (...) reconocer que aquello que nos inculcan en la mente no es la realidad, aquello de que la mujer sólo sirve para estar en la casa, cuidando hijos, metida ahí, eso no es. Que yo venga de una familia en donde mi papá siempre ha sido muy responsable y siempre apoyó a mi mamá en todo, no quiere decir que a mí me va a tocar una pareja igual. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...en lo económico he tenido que intentarlo, porque, como le digo, estoy separada del papá de mis hijos, y él no es digno. A pesar de que él trabaja en una institución del gobierno, no ha sido un papá ejemplar ayudando económicamente. Mi hijo es quien me ayuda. Él trabaja y me ayuda económicamente. Eso ha sido un obstáculo y una motivación para la superación también, como le dije, hay personas que le dicen a uno: para qué estudia, si usted está tan vieja, con cuarenta y resto de años encima, ya para qué, que va hacer con eso. (Anita, 27/mayo/2015)

...creer que uno debe seguir los roles de nuestros antepasados aun reconociendo que no está bien. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

También, estos estereotipos de género exaltan el ámbito privado (lo doméstico y del hogar), y la maternidad como los destinos únicos e incuestionables que deben de cumplir las mujeres en su función social, y en este contexto, la inserción de estas al mercado laboral genera una permanente tensión para las empresarias y emprendedoras, que se debaten entre la culpa por poner en pausa lo doméstico y cambiar la dinámica familiar, y la satisfacción individual generada al alcanzar un sueño, motor de crecimiento, desarrollo y realización personal.

...tener que sobrevivir a que la familia piense que una es mala, cuando una pone límites, así como al castigo y cobro emocional, familiar y material por el tiempo que se invierte en el negocio, y lo que se deja de hacer con la familia (...) hay que lidiar con la culpa que se lleva por dentro por la falta de tiempo para satisfacer las necesidades de la familia, por no atender como quieren el negocio, por no tener tiempo para ellos, por sentir que no se pasa tiempo de calidad con la familia. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...cuando yo empecé con esto, los miembros de mi familia me decían: cómo usted va a poder, eso no es para usted. En ese entonces mi esposo estaba en Estados Unidos y yo tuve que irme de la casa durante tres meses a sacar el curso, que era bastante largo de mi casa (...) y lo tengo que decir, mi papá fue uno que me decía: por qué usted se va a ir de la casa, vea que usted está a cargo mío (...) todavía tengo esas palabras (...) si le hubiera hecho caso a él, estaría cogiendo café, como lo hacen la mayor parte de las mujeres de la zona, y no estaría en donde estoy. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Es necesario mencionar que, en este contexto, la actividad empresarial de las mujeres también puede representar una “trampa” del sistema, en donde, si bien posibilita tener un ingreso económico que les permita su sobrevivencia y la de su núcleo familiar, tiene un alto costo para las mujeres relacionado con el aislamiento social que se produce como resultado de desarrollar las actividades productivas dentro del espacio familiar con el fin de cumplir con el mandato social del cuidado de sus familias.

...además, cuando una trabaja en la casa, uno de los mayores costos es que vos no socializas, y eso es crítico para una mujer, porque empieza a minarte emocionalmente. En otros espacios compartís con las compañeras, compartís el almuerzo y compartís hasta el aguacate y una conversación. Pero cuando trabajas en la casa es muy duro, la soledad que se siente es muy dura, dejar de ver a la gente por estar metida en la casa es muy duro, porque al vernos nosotras obligadas a permanecer tanto tiempo en el hogar, el costo es que no se interactúa con otras personas que no sean las de la misma familia. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Por otro lado, los prejuicios y estereotipos de género tienen también un impacto negativo en la percepción social y familiar que se tiene en relación al trabajo que realizan las mujeres. Es así como, a nivel familiar existe un pobre reconocimiento del trabajo femenino, por lo que las emprendedoras y empresarias deben lidiar, de manera permanente, con que la familia no le asigne a la actividad productiva que realizan el mismo valor y significado que es otorgado al trabajo que realizan sus esposos o compañeros.

...hay una interpretación, y es que cuando las mujeres hacemos cualquier labor productiva remunerada dentro del hogar, el resto de la familia considera que usted no trabaja. Entonces, usted se vuelve como el comodín de todos y todas, como usted está ahí, usted es la que tiene que hacer todos los mandados, hacer todas las llamadas, todas las gestiones (...) y con eso se invisibiliza y desvaloriza la actividad económica, nunca piensan que usted está ocupada (...) toda la familia te busca para absolutamente todo (como ir a sacar una cita al hospital), y esto resulta en que las mujeres terminamos drenadas, y esto para mí es una de las grandes cosas que está en contra del desarrollo empresarial de los negocios de las mujeres. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...los problemas familiares que surgen son porque no hay credibilidad. Digamos, si mi esposo tiene un trabajo de lunes a viernes en una oficina, eso sí es un trabajo; pero, si yo estoy en la casa atendiendo mis clientes, enviando cotizaciones y me ven pegada en la computadora o en el celular, entonces yo estoy vagueando, no trabajando (...) los familiares de uno no valoran que si lo ven a uno llamando, haciendo cotizaciones, o buscando quien te vende más barato, o si te ven dispersa de las cosas de la casa, entonces eso no es un trabajo para los de la familia, sino que una está haciendo un hobby o está perdiendo el tiempo. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

La deslegitimización del trabajo empresarial que realizan las mujeres también se traslada al nivel social y comunitario, lo cual deriva en dos consecuencias para las mujeres empresarias: primero, en un sobre esfuerzo que deben realizar para demostrar que sí poseen la capacidad necesaria para emprender y sostener una actividad productiva, y segundo, tener que lidiar con que su trabajo sea menos reconocido y peor pagado que los hombres que realizan la misma actividad económica.

...pero la gente, como uno es mujer, entonces nadie confía, entonces hay algunos que han vendido leche y hay otros que de repente un día se van y entonces nosotras perdemos mercado, y por eso es que nosotras nos hemos quedado con los mismos vecinos, los que están en la comunidad. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...la gente y la familia no creen en nosotras como mujer, y eso nos hace dudar. Es necesario que la gente crea en nosotras y nos motive. Hay que superar la culpabilidad de no estar pendiente del hogar, y superar las bromas de: ya va a hacer abandono del hogar, que son murmullos de los esposos, las familias, las vecinas y la comunidad. Que no nos importe que nos digan vagas o callejeras. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Este pobre reconocimiento familiar y social del trabajo empresarial y emprendedor que realizan las mujeres ya ha sido observado en otras investigaciones realizadas sobre este tema. Bien se ha afirmado que para las empresarias superar los obstáculos y limitaciones que provienen del no reconocimiento del trabajo que realizan es una tarea difícil, pues esta situación tiene un impacto negativo sobre las posibilidades de desarrollo de sus negocios, al derivar no sólo en una falta de apoyo social para su labor productiva, sino también, en que sus necesidades no necesariamente sean tomadas en consideración por las instituciones y los programas especializados para el desarrollo de las microempresas (INAMU, 2003).

Por otro lado, también es importante mencionar que en el escenario social existen prácticas legitimadas por la cultura patriarcal que representan diversas formas y manifestaciones de la violencia que se ejerce en contra de las mujeres. Este es el caso de algunas expresiones de la violencia en el espacio público (acoso callejero), o en el ámbito del trabajo (hostigamiento sexual), que representan retos adicionales a los que se

deben de enfrentar las mujeres cuando se incorporan en el mundo empresarial. Esta es la situación atravesada por una de las mujeres empresarias, para quien el hostigamiento sexual recibido ha significado el tener que procurarse un mayor empoderamiento personal, de cara a identificar estrategias para su afrontamiento, y a mantener el posicionamiento y credibilidad del proyecto económico que por ella es desarrollado.



...a nivel personal, el reto de enfrentar a los hombres. El reto de enfrentar a los hombres cuando voy a una institución y me dicen: no sabía que detrás de esa voz estaba esa mujer. Yo estoy interpretando lo que me están diciendo, entonces, no tengo que contestar nada, pero sé con quién estoy tratando, y la intención de lo que me está diciendo, tratar a los hombres como clientes no es lo mismo que tratar a una mujer como cliente, entonces, a nivel personal uno tiene que desarrollar límites, barreras, como un protocolo del servicio, porque hay insinuaciones de qué tan amigable soy yo, voy a recibir la contratación o no la voy a recibir. Entonces, eso es un reto personal, delimitar al nicho masculino, de que no porque soy mujer, y porque tengo un medio parecido a algo, que les atrae, va a pasar mi servicio a algo más. Por ejemplo, antier me pasó un mensaje un cliente, que me puso: ¿cómo está la mujer más guapa de la Zona Sur? La empresaria más guapa de la Zona Sur; entonces, solo para mantener la línea le contesté: muy bien y usted jefe? Lo puse en esa posición, verdad, porque a mí se me ocurre pensar, que el hostigamiento tiene una barrera, si lo pongo a pensar que él es mi jefe, no debería de tratarme así, o de tirarme ese halago, ese piropo, cuando hay una relación laboral, yo tengo una relación laboral con hombres aunque me estén contratando a mí, es una relación laboral, aunque sea un servicio privado. Entonces, ese reto de tratar con hombres es algo constante, a mantener uno el respeto hacia uno mismo como mujer. (Karla, 27/mayo/2015)

En tercer lugar, también existen barreras económicas a las cuales las mujeres emprendedoras y empresarias deben de enfrentarse. Estas barreras reflejan una tensión permanente entre la necesidad económica que se presenta (en términos de la sobrevivencia de sus familias), y la continua demanda de inversión de tiempo y recursos económicos que tienen sus actividades productivas, en un contexto marcado por gran incertidumbre empresarial, entendida como el temor e inseguridad que sienten en relación a la recuperación económica de la inversión y el esfuerzo que han sido realizados.

...hay que romper con la inseguridad que una tiene por la incertidumbre de una nunca saber cómo le va a ir, y de no escuchar los murmullos de la gente, que le mete en la cabeza de que una no va a vender y que solo va a gastar plata. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

...han habido muchos momentos en los que he ido a una feria de tres días sin ganarme absolutamente nada, más bien llegar a comprar almuerzo, a pagar transporte, porque eso ha sido otra de mis condenas, que no tengo automóvil y tengo que estar pagando transporte, y los montos de transporte han sido muy elevados por más que he tratado de buscar gente que me cobre más barato. (Hazel, 21/julio/2015)

...muchas de nosotras tenemos limitaciones económicas, y nadie nos presta, por ser mujeres que no tenemos estudio, no tenemos seguro, no tenemos nada que poner a responder, entonces una no encuentra quien lo ayude para salir adelante (...) tampoco nos fían, porque la gente es tan mala paga, que entonces dicen: usted también nos va a dejar guindando. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Finalmente, existen otro tipo de obstáculos que provienen de la propia actividad productiva que realizan las mujeres. Algunas de las actividades empresariales realizadas se caracterizan por presentar mucha competencia dentro del mercado nacional, o por tener un periodo de duración determinado, lo cual genera una permanente angustia en torno a la necesidad de acelerar el crecimiento productivo y procurar la acumulación de capital.

...si usted empezó a desarrollar su personaje a los quince años, pues la payasa le va a dar veinte o veinticinco años de trabajo. Pero como en el caso mío, que yo empecé a los treinta años -tal vez un poco menos- es más corto, porque imagínese nadie va a contratar a una viejita payasa, eso es mentira. O si la contratan, es muy esporádicamente. Yo tengo que buscar otras opciones para mi futuro, que sean muchísimo mejor para mí, que me den más ganancias. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...nosotras como grupo no podemos trabajar e ir a vender, pero hay gente que se nos ha ofrecido a nosotros para comercializar el producto, pero como ven que el grupo es de adultas mayores se quieren aprovechar (...) una dificultad que tenemos es que nos piden el producto, nos piden la propaganda, nos piden la docena de trece (una de feria), y nos piden hasta un 60% de la ganancia para ellos, entonces, terminaríamos trabajando para ellos, por eso no podemos hacer crecer más el proyecto. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

...mi mayor preocupación con respecto al negocio es que no haya demanda. Mi mayor preocupación es, que la necesidad laboral es tan grande, que una señora en una soda, como está inscrita en Tributación por soda, por modalidad soda, oferta por un precio muchísimo menor al mío, y no somos lo mismo. (Karla, 27/mayo/2015)

Las situaciones antes descritas nos hablan de cómo la vivencia empresarial es percibida como una fuente de reinversión y de superación personal, en donde, pese a las carencias y dificultades económicas que se escriben alrededor del surgimiento de la actividad empresarial, esta experiencia provee de crecimiento individual y colectivo (en términos de aprendizajes, buenas prácticas y lecciones aprendidas), y algunos niveles de independencia económica a las empresarias y emprendedoras.

Sin embargo, esta vivencia no las exime de seguir enfrentando paradigmas patriarcales y roles tradicionales relacionados principalmente con el cuidado de otras personas y el hostigamiento sexual. Sobre este tema, es importante resaltar que las mismas empresarias y emprendedoras reconocen los mitos, prejuicios y estereotipos de los cuales son víctimas, así como su origen y la necesidad de enfrentarlos, lo que representa un elemento clave en el proceso de toma de conciencia sobre su propia realidad, paso fundamental para su propio empoderamiento personal.

En este contexto, resulta indispensable fortalecer las políticas nacionales de fomento y apoyo a la empresarialidad y el emprendedurismo de las mujeres, así como realizar un cambio cultural que promuevan un mayor reconocimiento y legitimidad a la actividad empresarial que realizan las mujeres.

“Un negocio cambia la vida, es un giro radical...”

Tensiones y negociaciones en el ejercicio continuo por balancear la vida familiar y empresarial

Las actividades productivas realizadas por mujeres empresarias o emprendedoras presentan la tendencia de demandar una gran inversión de tiempo y energía para el desarrollo de sus operaciones cotidianas. En este contexto, la jornada laboral tratada es extensa, los tiempos destinados para la satisfacción de las necesidades básicas y de descanso son inciertos, y la carga laboral asumida es cuantiosa.

...tengo muchos más clientes, abro temprano y doy más oportunidades. A la hora de almuerzo es cuando usted tiene una hora de almuerzo, entonces, usted sale y almuerza por ahí, y también va donde la costurera, entonces, a esa hora siempre tengo abierto. El horario es de nueve o diez de la mañana, a seis o siete de la noche, porque usted no va a ir a la costurera cuando entra a trabajar (a las siete u ocho de la mañana), pero si después de las cinco de la tarde (...) Desde que llego es mi rincón favorito, de tal manera que, no voy ni siquiera a almorzar a otro lugar (...) si yo estoy tomándome un café o comiendo y usted llega, no crea que yo le voy a decir: espérese que estoy comiendo; yo me levanto, voy y la atiendo, y después regreso, si tengo que mandar a calentar la comida de nuevo, lo voy a hacer, pero no voy a dejar de atenderla. Porque eso es, pienso que si usted quiere salir adelante, son sacrificios que usted tiene que hacer. (Anais, 03/julio/2015)

...me levanto a las dos o tres de la mañana, cocino, dejo una hora de espacio para refrescarme, poderme bañar, cargar el carro, y en el evento, montar el evento, servir el evento, recoger el evento, venirme del evento, y lavar todo lo del evento, para otro siguiente evento que sigue, o termino el evento. Sí, soy Zoila, y a veces estoy en un evento, y me llaman, y me dicen que ocupan una proforma, y bueno, deme chance a la tarde, y llego a la tarde a hacer la proforma para mandarla, porque di, no tengo secretaria, soy yo. (Karla, 27/mayo/2015)

Es así como, la actividad empresarial desarrollada representa una doble o triple jornada laboral, pues el tiempo, energía y esfuerzo invertidos en esta nueva actividad se suman al tiempo demandado para la satisfacción de las actividades propias del trabajo reproductivo y de cuidado que, de manera no remunerada, son realizadas por cada una de las empresarias.

La situación retratada representa una sobrecarga de trabajo que deriva en que la rutina diaria de trabajo sea descrita en términos de una “maratón de responsabilidades” que combinan actividades propias del quehacer empresarial (como la atención al público, ventas, cotizaciones, adquisición de materia prima, mercadeo, producción, etc.), con las del trabajo doméstico no remunerado. Es bien sabido que el tradicional orden social del género deposita en las mujeres, particularmente en aquellas que son madres, la responsabilidad de velar por la satisfacción de todas las necesidades materiales o afectivas de la casa y de las personas que habitan en ella, así como el cuidado de otras personas que forman parte del núcleo familiar, en particular de niños, niñas, adolescentes, personas adultas mayores, personas que presentan discapacidades, y/o personas que presentan enfermedades crónicas o degenerativas.

...todas trabajamos en la casa, y el cambio de vida que le da a uno un negocio es una reestructuración, porque una sigue con las mismas funciones de la casa, y se adicionan más funciones, porque tiene que sacar adelante un negocio, pero igual la lavadora se carga, igual las ventanas se ensucian, igual hay que sacar tres manos más, y ver como una se la juega. El cambio de vida es radical, porque una tiene que reestructurar el tiempo para que todo siga funcionando igual, pero con mayor responsabilidad. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

...por ejemplo, hoy que tenía que venir para acá me levanté a las 5 de la mañana, aunque a veces tengo que levantarme a las 3 de la mañana o 4 de la mañana, si tengo que ir más largo. Hoy me levanté a las 5 y dejé el almuerzo hecho (...) siempre que voy a salir, dejo todo hecho en la mañana, el niño listo, cuadernos en el bolso, ropa planchada y todo, almuerzo hecho y lavado todo, cuando tengo que lavar. Ella [mi hija] nada más se encarga de darles almuerzo a mis papas y vigilar al chiquitillo, y llevarlo a la escuela cuando el papá no llega, entonces ella va a dejarlo a la escuela o el otro grande. (Anita, 27/mayo/2015)

...desde casi a mitad de año, yo me concentro en la temporada fuerte, sin embargo, no dejo de estar en mi casa presente, lo más que pueda, yo procuro trabajar en las noches, para no interrumpir la actividad normal de la familia, entonces, aparte que me es más fácil, en el día empieza el chiquitillo con que, mami que quiero fresco, mami que me dé comida, mami que tal cosa, entonces, cuando yo sé que los dos se van a dormir, yo me quedo trabajando. A mí me gusta mucho trabajar de noche, me desvelo mucho, y como yo tengo mi propio taller, tengo mi tele, tengo mi radio. (Hazel, 21/julio/2015)

Gracias a este recargo de las tareas productivas remuneradas y no remuneradas, para las empresarias y emprendedoras el denominado “tiempo libre” es escaso y limitado, sobre todo si se toma en consideración la doble o triple jornada laboral que desarrollan.

...a veces una se siente culpable de sacar ratos libres, porque uno siente que está perdiendo el tiempo, y uno se vuelve obsesiva con el uso del tiempo (...) porque a uno nadie le da libre, ni un domingo ni nada, y una no se da libre tampoco. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...mis tiempos libres son como hoy, que fui a una obra de teatro que dieron en la Municipalidad, y saqué mi tiempo para ir a ver la obra, que estaba buenísima ¡Qué dicha que fui! Y como ahorita, que usted me llamó para venir a hablar de esto, es mi tiempo libre (...) yo estoy muy pendiente de si ellos estudian o no, y eso me estresa mucho. Es más, lo he hablado con la psicóloga y me dice: déjelos, déjelos; pero igual, seguro es la forma de ser mía, o quien sabe qué, pero yo a veces tengo tiempo libre y le digo a mi hija, la mayor, que está en quinto año de colegio, que si no tiene que leer una novela para ayudarlo, porque creo que tal vez es que estoy así, sin hacer nada, entonces, como que estoy acostumbrada a estar haciendo algo. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Las empresarias poseen una conciencia clara sobre la propia realidad que presentan, en términos del agotamiento físico generado tras jornadas laborales extensas que se reconocen como insostenibles en el largo plazo. Este reconocimiento de su propia condición ha derivado en procesos de ajuste (como resultado de crisis familiares), que representan una oportunidad para la redistribución familiar de las tareas domésticas que, de manera tradicional, eran asumidas por las propias empresarias.

...primero era un pleito porque yo tenía que llegar a hacer las cosas de la casa, y ellos tal vez se quedaban ahí sentados, ni almuerzo, ni nada. Pero ahora yo digo, uno va a trabajar también, y si no hay almuerzo, salados, no comen. Yo hasta que descansa hago comida. Entonces, ellos primero se atenían mucho, y tenía que llegar de donde fuera y hacer las cosas de la casa, y ahora no, ellos van haciendo lo de ellos y como siempre, uno corriendo para todo lado, porque uno se preocupa por todo lo demás y un poquito más allá. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...ahora cada quien se lava su ropa, se cocina lo que se tiene que comer, se alista tempranito y se va para el colegio (...) en eso quedé muy clara, de que ellos no pueden llegar y sentarse, porque siempre que llegaban yo estaba en una máquina (...) y yo les dije: si yo estoy haciendo una reparación, no puedo quitarme para atenderlos, entonces, que cada quien se haga sus cosas. (Anais, 03/julio/2015)

No obstante, esta reasignación de las tareas no necesariamente implica que haya ocurrido un cambio cultural que dé cuenta de un mejor y mayor balance en la distribución por género de las responsabilidades que se desprenden del escenario doméstico, pues en pocas ocasiones estas labores son trasladadas de forma equitativa a los hombres de la casa. Por el contrario, a nivel social continua existiendo un recargo del trabajo reproductivo no remunerado sobre las mujeres, por lo que no es de extrañar que, durante el proceso de ajuste y redistribución de las labores domésticas, sean otras mujeres, ya sea de la casa (principalmente las hijas, aun y cuando estas sean personas menores de edad), o del entorno comunitario a quienes se les deposite la responsabilidad de asumir las tareas domésticas y del cuidado de la familia.

...cuando yo llego de trabajar, es la hija la que ya tiene la comida (...) ella ya tiene hecho eso. Entonces, no tengo que llegar a la casa a hacer nada, como antes, y es que antes no llegábamos tan tarde, ahora como es ventas, uno va llegando tarde a la casa. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...a ella [mi hija] le tocan los trastes de la noche, entonces yo hago comida, sirvo comida, si mi esposo llega antes de que yo me vaya, yo le sirvo, y si no, entonces mi hija, la mayor, me le sirve, o yo le dejo caliente y él se sirve caliente, lo que sea, y cuando yo regreso, ya los platos están lavados, porque yo ya terminé, digamos, yo cuando termino de hacer la comida y como, yo termino el trabajo de la casa. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Estos reajustes tampoco han sido suficientes para liberar a las mujeres empresarias de sus múltiples jornadas laborales, pues cuando cuentan con algún tiempo disponible, éste continúa siendo utilizado para la realización de las tareas domésticas no cotidianas de la casa, o bien, invertido en la interacción y vínculo con las personas que conforman su núcleo familiar.

...eventualmente tengo tiempo libre, esta semana tengo libre toda la semana, pero el tiempo libre que tengo, es porque tengo que limpiar las ventanas minuciosamente, tengo que acomodar la alacena, botar las cosas que están vencidas, tengo que hacer esas cosas, entonces, soy como un poquillo extremista con el orden, en algunas cosas, entonces, saco tiempo para acomodar la ropa por orden de tamaño, por orden de color (risas), los zapatos por color, o sea el tiempo libre lo invierto en eso, y en la lectura, y en leer. (Karla, 27/mayo/2015)

...pues mi tiempo libre fuera de la casa es cuando salgo, por ejemplo ahorita, a reuniones a San José, o a Neilly o a Palmar, no es tanto tiempo libre, sino que yo voy ahí y me desentiendo un poco del hogar, me encuentro con compañeras, amistades de otros grupos, y se me olvida un poquito la casa, aunque siempre está ahí el teléfono pendiente, que fulana llama, que mamá, que abuela o que mi hijo no se dejó poner los zapatos o alguna cosa así. Y no puedo apagar el teléfono porque no me hallo con el teléfono apagado, porque pasa algo, y yo me voy a sentir súper mal. (Anita, 27/mayo/2015)

La situación descrita concuerda con lo señalado por otras investigaciones realizadas en el país, como el Segundo Estado de los Derechos Humanos de las Mujeres en Costa Rica, el cual refleja que según la información aportada por la Encuesta de Uso del Tiempo-GAM (INEC, 2011), la responsabilidad de las labores domésticas y del cuidado de personas dependientes continúa recayendo sobre las mujeres, toda vez que estas deben dedicar más del doble del tiempo invertido por los hombres para la realización de dichas actividades; esta situación genera un desbalance que deriva en un detrimento de la calidad de vida de las mujeres, sobre todo cuando desarrollan, además del trabajo reproductivo no remunerado, otra actividad de carácter laboral o empresarial (INAMU, 2015).

A esta situación la acompaña una invisibilización o pobre reconocimiento en el ámbito social de la importancia económica que tienen las actividades reproductivas no remuneradas como formas legítimas de trabajo que aportan tanto a la economía familiar como al desarrollo socioeconómico del país, lo que constituye un elemento de profunda discriminación hacia las mujeres, pues al ser resultado de la desigual división sexual del trabajo, no sólo perpetúa las relaciones económicas y de poder asimétricas que subyacen en las desigualdades de género, sino que también genera efectos adversos sobre la autonomía y empoderamiento de las mujeres en el corto, mediano y largo plazo (OPS, 2008).

En este contexto, y como se observa a través de los testimonios de las mujeres entrevistadas, algunas de las principales consecuencias que tiene la sobrecarga de actividades reproductivas no remuneradas en las mujeres se encuentran relacionadas con una mayor limitación del tiempo que estas pueden destinar para el desarrollo de una actividad laboral o empresarial, lo que repercute en una sobre representación de las mujeres en la economía informal y en empleos sin protección social, así como en un detrimento inmediato del ingreso económico que podrían llegar a percibir si tuviesen otras condiciones. En el largo plazo, algunas de las principales consecuencias se encuentran relacionadas con mayores dificultades para la obtención de pensiones y otros beneficios asociados a la jubilación, pues estos tienen la característica de depender del tiempo que ha sido dedicado al empleo remunerado y, en particular, del tiempo destinado a las actividades desarrolladas por el sector de la economía formal (OPS, 2008).

La incorporación de las mujeres dentro del escenario empresarial y el establecimiento de una doble o triple jornada laboral se encuentran vinculadas a cambios de orden personal, pero también a profundas transformaciones de orden familiar e interpersonal que conllevan retos en términos de una reestructuración de las formas tradicionales de funcionamiento de la dinámica familiar que se poseía. Es así como, parte de las negociaciones realizadas se enmarcan no sólo dentro de la redistribución de responsabilidades de orden financiero, sino también en la redefinición de rutinas y acuerdos en relación a las tareas domésticas y, en relación a la guarda, crianza y educación de los hijos e hijas.

Sobre este tema, la presencia de hijos e hijas menores de doce años de edad ha implicado para las empresarias o emprendedoras tener que flexibilizar las formas tradicionales de ejercer su cuidado y protección, incluyendo nuevas estrategias de cuidado colectivo o el realizar una inversión económica permanente para garantizar la contratación de una persona adulta que supliera, en su ausencia, el cuidado de sus hijos e hijas.

...cuando nosotras empezamos habían 3 de la misma edad, cuando empezamos a hacer cosas los 3 ahí estaban, en una cuna, para poder hacer cosas, peleando, agarrándose del pelo o lo que fuera. Y nunca nos pusimos un pretexto, porque muchas veces dicen las señoras, a no, es que no puedo por los chiquillos, nosotras eso lo pudimos vencer. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...hay una señora que cuida de mi hijo cuando yo no estoy, es mi vecina, ella tiene llaves de mi casa, entonces, mi hijo a veces pasa en mi casa, a veces pasa en la casa de la vecina, entonces, yo a la vecina le doy el almuerzo, la cena, las meriendas, el fresco, todo lo de mi hijo (...) no ver a mi hijo ha sido muy doloroso, o saber que mi hijo está estudiando, o tiene algún problema con la escuela, o tiene tareas, y que alguien más las tiene que hacer con él, y no soy yo. Yo me volví mamá gallina cuando supe que mi hijo era especial, entonces, me gusta supervisar muy de cerca todo lo de él, y cuando no me toca hacerlo a mí, me estresa mucho, y a mi esposo le ha costado adaptarse, sobre todo en las temporadas altas (como navidad o día de la madre), porque mi trabajo es muy exigente para esas épocas, entonces, yo prácticamente que todos los fines de semana estoy fuera, y le ha costado mucho (...) sobre todo por calidad y cantidad de tiempo, tan corto, que se hace en esas épocas. (Hazel, 21/julio/2015)

Esta misma situación fue observada en relación con el cuidado de personas adultas mayores y de personas que presentan enfermedades crónicas o degenerativas. Siendo el cuidado una actividad que es depositada de manera exclusiva en las mujeres empresarias o emprendedoras (bajo la falsa premisa de una mayor flexibilidad laboral), son estas las que deben de resolver el tema del cuidado, mediante el recargo de su propio trabajo o mediante el pago de una tercera persona, a fin de poder responder a las múltiples responsabilidades que son emanadas tanto de su familia como de su proyecto laboral.

...el precio de la libertad de horarios es muy alta, porque igual, tengo a mis papás que son adultos mayores, y mi tiempo libre y la flexibilidad de mi negocio es por ellos, para acompañarlos a sus citas y para cuidarlos. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Además de los ajustes en materia del cuidado, y de los conflictos iniciales derivados de la redistribución de las tareas domésticas, al interior de las familias ocurren una serie de negociaciones y transformaciones que surgen como resultado de la inserción de las mujeres en el trabajo empresarial, y que suponen una serie de cambios en la forma en que las emprendedoras y empresarias se relacionan y vinculan con sus familiares. Es así como se puede afirmar que la experiencia empresarial se encuentra atravesada por fuertes cuestionamientos y demandas que se producen entre las mujeres empresarias o emprendedoras y sus hijos e hijas, como consecuencia de la no satisfacción de todas las demandas requeridas por estos/as.

...tal vez que ellos me achacan que yo dejo la casa sola, que no la atiende como antes (cuando yo estaba las 24 horas siete, como dicen), todo el tiempo. Ahora yo salgo más, a veces 3 o 4 veces a la semana, todas las semanas. Entonces ellos se molestan que este solo en la calle (pata de perro me dijeron, usted sólo en la calle, usted no para en la casa). Inclusive ahora que me venía mi hija dijo: ay mami, es que usted solo en la calle se la pasa, usted no se aburre de andar en la calle. Y yo: es que yo no voy a pasear, yo voy hacer algo que yo quiero hacer, no es que yo voy a ir al centro de Río Claro a sentarme a ver los carros pasar. Yo voy porque es un compromiso, que si yo me metí en algo es porque tengo que ser responsable, y si voy y tengo que llegar. En eso si ha habido mucha discusión con ella, más con la chiquilla. (Anita, 27/mayo/2015)

...a veces si me reclaman; que yo trabajo mucho, que yo nunca estoy los fines de semana con él. Pero, el chiquitillo es el que me ha dicho más (...) me dice: mami, este fin de semana vamos a ir a ver el partido, y yo: a qué hora es el partido, y él: a las once, y entonces yo le digo; ay no, no puedo porque tengo esto y esto, y entonces él me dice: uhmm, ya sabía. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Aquí es importante mencionar que, si bien el conflicto parece ser relatado como un nudo crítico que de manera permanente debe de ser enfrentado, para muchas de ellas la forma de resolverlo es a través de un recordatorio directo en relación a los beneficios que la misma actividad productiva genera para el propio bienestar de sus hijos e hijas, como el pago de colegiaturas y universidad, la compra de ropa y juguetes, la adquisición de insumos tecnológicos y/o la posibilidad de realizar salidas recreativas.

...si, ella [hija] tiene que pensarlo, porque cuando están peleando yo siempre les digo: diay si no voy a trabajar que haríamos sentados aquí, y ya ella se pone a pensar. Para peores, ella estudia en una universidad privada, y es un montón de plata. Por ese lado ella va comprendiendo, y el otro también, yo siempre le digo lo mismo, si usted pide y uno le da, es porque uno va a trabajar. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...cuando yo termino una feria, yo siempre aparto plata para llevarlo a comer [al hijo], siempre, porque es lo que más le gusta, le gusta ir a comer comida rápida, entonces lo llevo o le compro algún video juego, o le compro una R4 para el DS, que es un juego electrónico. Siempre trato de tener algo de plata para él, para disfrutar, entonces siempre es como tiempo entre madre e hijo, le digo yo, es tiempo madre e hijo, entonces él sabe que es una salida entre los dos y lo disfrutamos mucho. Aparte que es como, retribuirle el tiempo que pasé sin él, darle calidad de tiempo el día lunes, cuando estoy con él. (Hazel, 21/julio/2015)

Además, para las empresarias o emprendedoras la actividad empresarial también conlleva renuncias que derivan en sentimientos de culpabilidad, aunque tengan claro que de la priorización de su negocio depende la sobrevivencia del grupo familiar.

...yo añoré ir a las graduaciones de mis hijos, y no pude porque ese día tenía que trabajar, tenía eventos grandes. Y mis hijos ese día se graduaban y yo no los pude ir a ver graduarse. Entonces una dice, cómo se niega uno a esas cosas por entregarse también a otras. Porque yo decía, si dejas esto me dejan de comprar, entonces, tengo que dejar de ir a la graduación de mi hijo y que vaya con la abuela. Yo he deseado estar en muchos lugares y no he podido por estar consumida en un negocio, que aunque usted quiera, no se puede salir porque se atrasa o le dan las doce de la noche. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...las mujeres manejamos culpa, culpa porque hay desorden, porque no me alcanza el tiempo de ayudarlo a mi mamá, y culpa por sentir que no le cumplimos a los hijos en lo que nos piden. La culpa siempre está presente, y a mí me ha costado mucho manejar eso. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...[el trabajo] me absorbe mucho tiempo, [mi hija] está en el colegio y llega a las cinco de la tarde, y a veces no la veo, porque yo me levanto a las tres de la mañana para cocinar, y me voy para Pérez Zeledón, y vengo a las siete de la noche y la veo poco. Entonces, a veces hay poca atención, y me concentro tanto en el evento, que no falte nada, en que las cantidades sean exactas, en que la calidad sea tal, que me levanté y no acomodé la cama, y llegué en la noche, me bañé y me acosté (...) el negocio ha ido creciendo, ellos también han ido creciendo, también tienen su tiempo, sus cosas... (Karla, 27/mayo/2015)

Es así como las negociaciones y transformaciones realizadas en la redistribución de las tareas domésticas y la dinámica familiar, así como la resistencia que ocurre frente a este cambio, constituyen elementos de tensión que deben ser conciliados por las mujeres empresarias y emprendedoras durante el proceso, para compatibilizar su vida familiar y las responsabilidades derivadas de su función empresarial. Sobre todo porque las tensiones que se generan a lo interno de las familias nos hablan de que a pesar de que han ocurrido cambios en la constitución tradicional de estas y sus fuentes de ingreso, con una mayor incorporación de las mujeres al mercado laboral; aún es necesario realizar una transformación cultural que procure una mayor redistribución de las horas que invierten hombres y mujeres en las tareas que se realizan dentro del hogar (PNUD y OIT, 2009).

Además, estas tensiones tienen altos costos para las mujeres, las parejas, y las personas que requieren de cuidados especiales, por el agotamiento, y desgaste físico y emocional que generan en las mujeres, pero también tienen costos para el mercado empresarial, pues disminuyen la productividad de las empresas y, las posibilidades de crecimiento y desarrollo del parque empresarial que posee un país (PNUD y OIT, 2009).

Es por esta razón que las barreras, tensiones y obstáculos que de forma permanente enfrentan las mujeres en su búsqueda por balancear la vida familiar y empresarial nos

hablan de la necesidad de que como sociedad avancemos hacia una transformación cultural que promueva la idea de que los cuidados son una responsabilidad social y no sólo familiar, ni mucho menos femenina, y en donde, esta propuesta de corresponsabilidad social del cuidado involucre de manera activa a hombres y mujeres, así como familias, Estado, mercado y sociedad en general (PNUD y OIT, 2009).



"Sueño porque soñar es gratis y tenemos derecho de hacerlo..."

Perspectivas futuras de la actividad empresarial de las mujeres

Aun y cuando, la actividad empresarial y/o emprendedora de las mujeres se desarrolla en un ambiente que puede ser considerado adverso (caracterizado por una jornada laboral extensa, sin el goce de garantías laborales, con baja rentabilidad y en un clima social marcado por la desconfianza y desvalorización del trabajo realizado por las mujeres), para la mayoría de las empresarias, el crecimiento de su empresa se gesta como una aspiración o meta a seguir. En este contexto, los sueños derivados de esta aspiración giran alrededor de cristalizar un negocio más sólido, que ofrezca mayores servicios, provea mayores ventas, cuente con mayor personal, y posibilite la sostenibilidad de un local comercial que les sea propio.

...ahorita yo tengo el proyecto de tener un salón de eventos donde yo pueda tener todas mis máquinas y, donde yo pueda ofrecer mis servicios por internet, donde yo pueda tener una salita de exhibición, donde yo reciba a la gente y yo le diga: mira, esas son las flores que van a recibir, estos son los bocadillos que les vamos a dar, esto es parte de lo nuevo que te vamos a ofrecer. Esa es la idea que yo tengo, pero hay que ser realistas; yo no tengo plata para hacer eso. Lo he visto, me gustaría hacerlo y todo eso, pero es un gran obstáculo, que tengo que trabajar muchísimo para realizarlo. Porque la payasita no me va a dar de comer toda la vida. Hay que ser realista también, en eso, porque ella tiene como quince años. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...tener mi salón de eventos, pero yo sé que eso es mucho riesgo, mucho riesgo porque la mensualidad de ochenta millones o de sesenta millones, cómo la voy a generar, es demasiado el riesgo. (Karla, 27/mayo/2015)

Ahora bien, en este sueño de crecimiento empresarial, compartido por la mayor parte de las empresarias y/o emprendedoras, también se proyecta la aspiración de incorporar a otras mujeres a la actividad empresarial (contratación directa y encadenamientos productivos), ya sea mediante la incorporación de las hijas e hijos dentro del quehacer cotidiano de la empresa (relevo generacional), como a partir de la contratación de personas provenientes de su propia comunidad.

...tengo un sueño, mi sueño es ver mi taller grande, ver la máquina que necesito para cada cosa, ayudar a gente que tal vez no las contratan en algún lado por su hoja de vida (sobre todo a madres que, como yo, salen adelante sin una pareja, sacan sus hijos adelante), entonces, mi sueño es mi casa y mi taller un poco más grande. (Anais, 03/julio/2015)

...ella me acompaña [mi hija], a ella no le gusta mucho eso, ahora le dije yo que tiene que involucrarse más, teniendo esa planta nueva, nosotras con las nuevas leyes no podemos estar allá y aquí [en la producción y la venta], entonces yo le digo que trabaje en la oficina para que atienda a la gente. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...yo siempre pienso en grande, y por eso veo en el futuro un taller muy grande, con muchas mujeres colaborando, esa es la imagen que siempre tengo en la cabeza, y no me veo en el futuro como una persona preocupada, sino en paz. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

...yo tengo tres hijos varones, y el papá les dio un terreno de herencia, que es donde sembramos lo que yo llamo el valor agregado del negocio, pero yo pienso: a cómo está la cosa económica en este país, de desempleo. Yo pienso en mis hijos, y si puedo darles una base para que ellos el día de mañana sigan con una microempresa, y si yo puedo llevar esto a un nivel más grande, entonces adelante, porque es inculcarles a ellos el amor por el emprendimiento propio, el amor de no depender de un salario fijo. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Este sueño de crecimiento y desarrollo empresarial se escribe en medio de fuertes cuestionamientos en torno a su propia participación en el proyecto futuro. Para algunas de las mujeres emprendedoras y empresarias esta idea de crecimiento empresarial se encuentra ligada a su propia desvinculación del negocio, o bien, a la delegación de funciones relacionadas con la producción o manufacturación, mediante la contratación de personal.

...y me visualizo quizás ya no trabajando, sino generándole empleo a muchas otras que lo necesitan. Siendo como la jefa de todas ellas, pero ya no haciendo el trabajo que hago ahora. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

...a futuro si me gustaría mantener el negocio, pero también quisiera una carrera profesional, porque no sé si pueda trabajar en esto toda la vida. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

...yo quiero trabajar siete años más, y luego pagar empleadas y dedicarme a recoger las ganancias del negocio. (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Ahora bien, en relación con los emprendimientos colectivos, es importante mencionar que esta misma aspiración de crecimiento personal y empresarial también fue observada.

...en lo personal, verme yo y mis compañeras como empresarias. Yo me imagino con un rótulo grande que diga Finca Integral de la Asociación de Mujeres Agropecuarias de la Tierra de Osa. Verme metida, como una empresaria, con el nuevo uniforme, porque esa es la idea, tener un uniforme que nos identifique como empresarias, darnos a conocer más para que las demás personas nos vean y principalmente las mujeres, porque (...) la idea es ayudar a otras mujeres. Mi visión es verme más adelante con el bachillerato en mis manos, dándome yo ese gusto, y estando ya con el grupo, con el proyecto hecho y realizado, comercializando y vendiendo los productos que saquemos de la Finca Integral. (Anita, 27/mayo/2015)

Sin embargo, cuando la actividad empresarial ya ha sido iniciada, esta aspiración que apunta al desarrollo empresarial se escribe entre negociaciones de múltiple naturaleza, pues el trabajo dirigido al crecimiento de la actividad productiva depende de que la aspiración de todas las asociadas se dirija en esa misma dirección.

...creo que algunas tenemos miedo, por lo mismo que estamos hablando, que estamos muy pocas trabajando ahora (...) pero sin embargo, hay que salir para adelante y ver cómo encontrarnos compañeras que piensen igual que uno, o por lo menos no como uno, pero sí que quieran a la empresa, que se quieren meter, y no que sólo quieran ganarse el salario. (Alejandra, 27/mayo/2015)

La situación arriba descrita refleja el debate interno que tienen las mujeres empresarias en relación con el destino de la actividad económica desarrollada. Si bien es posible palpar la existencia de un anhelo dirigido al crecimiento y desarrollo empresarial, así como a la generación de mayores recursos económicos para ellas y sus familias; también es posible identificar en su discurso fuertes tensiones que se generan como resultado de una mayor toma de conciencia sobre la realidad que presentan sus empresas, en términos del agotamiento físico generado tras jornadas laborales extensas que se reconocen como insostenibles en el largo plazo, sumado a la baja rentabilidad que tienen sus negocios. Esto deriva en que las expectativas futuras se dibujen entre el desgaste y el soñar en grande, es decir, entre tensiones generadas por el deseo de ver crecer el negocio y la posibilidad de tener que llegar a separarse de él.

"Quien persevera alcanza..."

Recomendaciones a otras mujeres que desean desarrollar una actividad empresarial

Desde la perspectiva de las mujeres emprendedoras y empresarias, una de las principales claves que determina el éxito percibido en relación con su actividad productiva, se encuentra relacionada con las propias características individuales que como mujeres y empresarias han adquirido a través del tiempo, y como resultado de las vivencias personales derivadas de su propia historia de vida. Estas características se encuentran relacionadas con el empeño personal, la motivación de querer salir adelante, la habilidad que como seres humanas y poseedoras de derechos tienen para soñar, y con la asertividad propia de saber cuándo solicitar apoyo profesional y especializado para vencer los obstáculos presentados durante el inicio y desarrollo de sus negocios.

...el ser tan terca, soy muy terca, el ser tan exigente conmigo misma, el tener tanto empuje, el tener tanta motivación, yo siento que, el haber tenido un niño con una

discapacidad me ha hecho valorar más la vida, me ha hecho ser más tenaz, no quiero quitar el dedo al renglón, por más que me caía, yo decía: si te caes, te tenés que levantar, si te caes diez veces, levántate veinte, porque muchas veces te vas a levantar llorando, raspada con dolor, sin ganas de caminar pero, tenés que seguir adelante (...) yo adopté la misma tolerancia y paciencia que tuve con mi hijo, para mi empresa, yo decía, yo tengo que lograrlo, aunque nadie confíe en mí, porque en ese momento nadie confiaba en mí, ni mi propio esposo. Mi esposo cuando me va mal en una feria me dice, ve se lo dije, yo no sé para que usted hace eso si no le está dando ganancias, le está dejando pérdidas; pero yo no quito el dedo del renglón, porque yo tengo fe, y mientras yo tenga fe en lo que hago, en lo que soy, y en lo que a mí me gusta, yo tengo que salir adelante. (Hazel, 21/julio/2015)

...no me dejen rendir (...) eso es una virtud que yo tengo, que no me rindo, que no dejen las cosas botadas, ¡para nada! Además, soy perseverante totalmente, porque una persona que no tenga perseverancia, deja las cosas muy rápido botadas, o se rinde, o al primer fracaso lo deja tirado, o a la primera crítica, porque a uno lo critican mucho como empresario, la gente no cree que uno es empresario. (Yocelyn, 21/julio/2015)

...la humildad, el reconocer cuando necesito ayuda y, cuando tengo problemas me ha ayudado un montón, esa ha sido mi mejor virtud; el ser como soy, que soy una persona muy transparente, me gusta compartir con la gente. (Anais, 03/julio/2015)

Una de las principales recomendaciones que, como emprendedoras y empresarias brindan a otras mujeres que, como ellas, quieran emprender una actividad productiva, es atreverse a soñar, atreverse a pensar en posibilidades de desarrollo personal, y atreverse a materializar y cristalizar sus sueños.

...que piensen que todo es posible si lo pueden creer, que lo plasmen como un sueño, o como una posibilidad: ah, yo sé hacer repostería, pero solo tengo el horno de la casa; entonces que se imaginen el horno grande y la urna en el corredor, y empiece a hacerlo, y lo ponga, y lo venda, y vea los resultados. Que si invirtió trescientos colones en masa, vendió seiscientos, duplicó la utilidad, que vean ese sueño posible, solo el hecho de que lo piensen y lo vean en la mente realizado, lo van a hacer, aunque no sepan cómo hacerlo, lo van a lograr, si se empieza a arriesgar a hacerlo, lo va a lograr, sea lo que sea: coser, cocinar, repostería, vender, cualquier actividad que sea, la pueden lograr. La mujer es reproductora por naturaleza, no sólo para procrear hijos, la mujer es reproductora, si usted está en su casa y le llegaron visitas, usted va a multiplicar la comida, entonces, que busque en sí, esos dones y esas habilidades que tiene para producir algo, ese algo se puede convertir en bolsos, ese algo se puede convertir en una soda, en bisutería. (Karla, 27/mayo/2015)

...que si tienen una meta y un deseo de superación, que no lo dejen botado, que en el momento que digan yo quiero hacer esto o yo quiero llegar a ser esto, que luchen por lo que desean porque siempre y cuando haya salud y deseo, las cosas se pueden llevar a cabo (...) y si tienen problemas de violencia doméstica, que busquen ayuda y

que salgan adelante, porque ellas valen mucho (...) hay que atreverse a soñar, porque los sueños son los que no se pierden, los sueños son los anhelos, porque si uno deja de soñar murió, mientras tenga vida hay que seguir soñando, hay que luchar. (Anita, 27/mayo/2015)

Una segunda recomendación identificada gira en torno a la perseverancia como la clave del éxito empresarial, y la importancia de no claudicar frente a los obstáculos que se escriben alrededor de la actividad productiva y empresarial, sean estos de naturaleza institucional, familiar, personal o material.

...hay que ser perseverante nada más, las cosas no son tan fáciles, hay que darle tiempo al tiempo porque rápido no se puede conseguir (...) perseverancia es lo más que tienen que tener, y tocar puertas, y no es tampoco que ha tocado hoy y mañana responden, hay que estar ahí, dándole y dándole a la puerta. Porque esa es otra, si uno va a donde alguien que le ayude, hay que dar seguimiento, hay que seguir hasta que se abra. (Alejandra, 27/mayo/2015)

...primero que todo que perseveren, porque nada cambia de la noche a la mañana, y loterías no todo el mundo se gana. Entonces, que tengan perseverancia, y que sobre todo, tengan las ganas de luchar por lo que quieren. Si quieren algo, que no permitan que nada, ni nadie, les trunque ese sueño de salir adelante, porque no hay cosa más linda que estar en lo que usted quiere, con lo que usted sueña (...) no dejen que nadie, ni nada, ni siquiera una enfermedad, les trunque el sueño que tienen, y cuando les digo que ni siquiera una enfermedad, es porque nada les puede parar las ganas que tienen de cumplir sus sueños. (Anais, 03/julio/2015)

...en este negocio hay que ser muy, muy perseverante. Porque la persona que persevera alcanza todo lo que quiere (...) hay que ser perseverante y positiva en todo. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Las mujeres además recomiendan a quienes inicien una actividad empresarial que logren cristalizar sus iniciativas mediante la definición de metas realistas, sujetas de ser realizadas en el corto plazo. Es decir, que sin perder la capacidad de soñar en grande, logren identificar los pasos intermedios que se requieren entre el inicio de su proyecto, y la culminación de su aspiración final.

...póngase metas a corto plazo, no se ponga metas a largo plazo, porque uno tico no las cumple, uno dice: que pereza, ¡Ah, ya no lo logré! o ¡ya no pude! Porque uno se desanima, cuando viene una feria mala yo me deprimó, a mí se me viene el mundo encima, y ya más de una vez he querido agarrar la maleta y tirarla en el Tiribí, y decir, al carajo todo, y tiro todo para el suelo.. (Hazel, 21/julio/2015)

Una cuarta recomendación se encuentra relacionada con la necesidad de potenciar los conocimientos adquiridos de cara a la innovación de los bienes, servicios o productos ofrecidos, y de cara a la disminución del tiempo y los recursos invertidos en la

producción, manufacturación, o desarrollo de la actividad empresarial. En este contexto, la capacitación es percibida como una herramienta clave para el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos.

...que se capacite primero, que no es fácil. Le voy a decir que es duro, que la gente no valora el trabajo que uno hace, pero que se esfuerce por dar lo mejor. Y ya se lo he dicho a muchas chicas que me han dicho que quieren empezar como yo. Eh, primero capacítense, hágalo bien, no lo haga solo por obtener dinero, porque uno tiene que darlo con calidad, no lo tiene que dar por ‘taratantan’ verdad, como mucha gente lo hace. Entonces, yo le diría eso, capacítense, hágalo bien, hágalo con amor y no se rinda si es su sueño. Que no lo haga por querer imitar a alguien, sino hágalo porque sea algo del corazón, que le nació del corazón, para que crezca. Si es del corazón va a crecer, si no, es muy difícil. (Yocelyn, 21/julio/2015)

Finalmente, es importante mencionar que la principal recomendación identificada en relación con los negocios o emprendimientos colectivos gira en torno a la necesidad de que como grupo, las emprendedoras o empresarias desarrollen destrezas y estrategias de comunicación que permitan la integración entre las asociadas (sobre todo cuando no se conocen o tienen poca relación entre ellas), promuevan vías o canales para enfrentar los disensos, e incentiven el respeto, el compañerismo y la sororidad entre las asociadas.

...el compañerismo y comprensión entre uno, porque lo que le decía, no es que uno no pelee y que todo el mundo esté de acuerdo en todo, no, siempre hay las discusiones, pero siempre hay compañerismo, comprensión y solidaridad. Porque si no, estamos en problemas (...) nada más lo que le digo, comprendernos y no sé cómo sería, pienso que si uno no se conoce debe ser más complicado. Porque no saben el pensamiento de la otra, como estamos hablando, las 8 otras que se nos fueron, ellas tenían otras ideas, que no iban con la Asociación. En cambio las que estamos ahí, pienso que es como hablarlo y llegar a un acuerdo, todas no pensamos igual. (Alejandra, 27/mayo/2015)

La situación arriba descrita nos habla acerca de la importancia que tiene la autonomía y el empoderamiento durante el inicio, desarrollo y consolidación de la actividad empresarial de las mujeres. Es por ello que, la mayor parte de las recomendaciones emitidas giran en torno a la necesidad de que las mujeres que quieren emprender un negocio potencien su empoderamiento personal y colectivo para la negociación y la toma de decisiones, de manera tal que una mayor autonomía sobre estos temas les brinde la motivación, empuje y energía que son necesarias para materializar su sueño, les permita trazar la ruta o camino a seguir hasta lograr su aspiración final, y las instrumentalice para sortear las barreras y obstáculos que aparecen en el recorrido emprendido por sostener y desarrollar una iniciativa empresarial.



Terecilia

Enilda

Leda

Lidia

Maria de los Angeles

Yamileth

Yixia

Madelina

“QUE NOS DEN PELOTA...” EL PAPEL DE LA INSTITUCIONALIDAD PÚBLICA

Como bien se ha mencionado en capítulos anteriores, en los últimos años Costa Rica ha apostado con mayor contundencia por el emprendedurismo de las mujeres como una estrategia para la reducción de la pobreza y el desempleo femenino, con el objetivo de impactar directamente en el crecimiento económico del país. Por lo anterior, se han impulsado programas y proyectos estatales enfocados a promover la participación de las mujeres en el ámbito de la empresariedad, a través de iniciativas dirigidas a la formalización de los negocios, la creación de encadenamientos productivos y el fortalecimiento de la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES).

Con el propósito de fortalecer esta actividad económica, ha surgido la necesidad de implementar acciones institucionales que garanticen de alguna manera la rentabilidad y sostenibilidad de los negocios, sin embargo, de cara a las necesidades particulares de las mujeres prevalecen algunas inconsistencias entre el discurso institucional y la experiencia de las mujeres al momento de acceder a estos servicios; situación que se analiza a continuación.

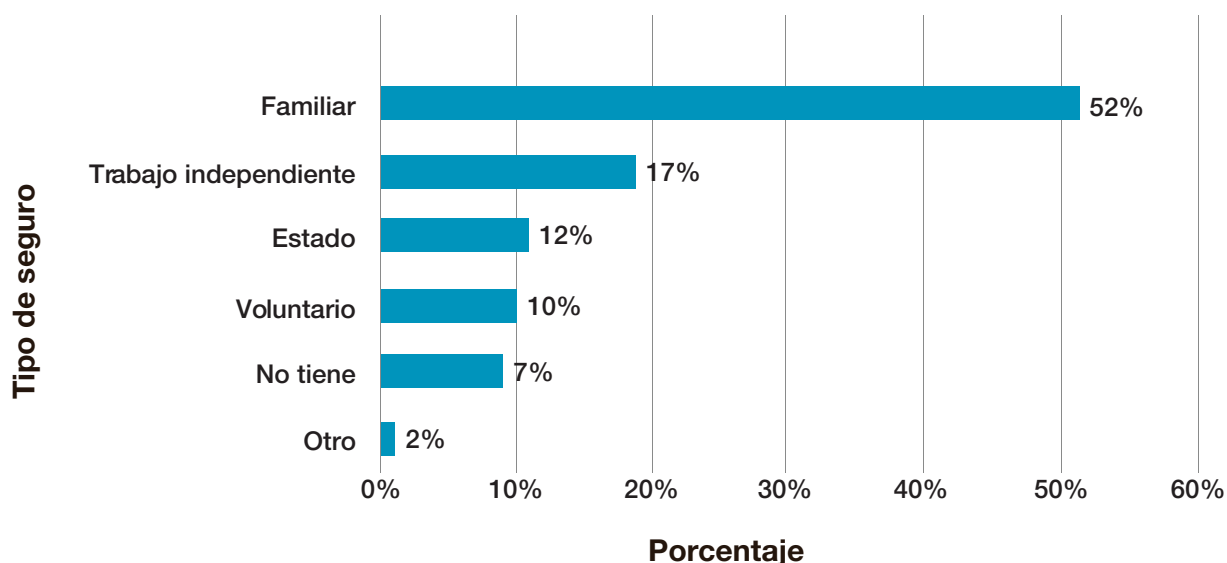
“Un empujón puede ser suficiente para llegar dónde queremos...” Una mirada al apoyo y acompañamiento institucional

De acuerdo con la vivencia de las empresarias, el apoyo y acompañamiento de las instituciones para poder iniciar, desarrollar y consolidar sus proyectos, ha sido fundamental. Si bien todos los casos son distintos y el apoyo recibido responde a la naturaleza del negocio y a las necesidades particulares del mismo, destacan una serie de apoyos estatales en materia de formación, capacitación, financiamiento, donación económica y acompañamiento; procedentes de instituciones como el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA), Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS), Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU), Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG), Instituto Nacional de Desarrollo Rural (INDER), el Sistema de Banca para el Desarrollo (SBD) principalmente a través del programa Banca Mujer del Banco Nacional de Costa Rica y el Consejo Nacional de Rectores (CONARE) mediante las universidades públicas del país.

Con el propósito de evidenciar el tipo de servicio que ha recibido este grupo de empresarias por parte del Estado, el gráfico 3.1 muestra las estadísticas al respecto.

Gráfico 2

Tipos de servicios recibidos



Fuente: Unidad de Investigación, INAMU; con base en datos suministrados por las participantes.

Tal y como muestra el gráfico anterior, más del 70% de las empresarias han recibido algún tipo de capacitación y/o donación económica, seguido del 57% que han tenido la oportunidad de participar en ferias de empresariedad. Sin embargo, sobresale el hecho que los servicios menos recibidos son el acompañamiento, la asesoría puntual y el financiamiento-crédito; mismos que también resultan de gran importancia y beneficio para ellas.

Cabe mencionar, que si bien los apoyos que solicitan van en función del tipo de negocio así como de la etapa de desarrollo en la que éste se encuentre, existen conocimientos básicos con los que deben contar al momento de iniciar con su idea productiva, razón por la cual las capacitaciones son indispensables y de gran utilidad en las etapas tempranas del proyecto, cuando se requiere del apoyo para formular un plan de negocios que sea rentable, así como diseñar estrategias de mercadeo que les permitan una adecuada comercialización del producto o servicio que ofrecen.

En muchos de los casos, el apoyo institucional les facilitó poder delimitar y terminar de dar forma al proyecto antes de ponerlo en marcha, proceso que no resulta sencillo y que les demora bastante tiempo.

Fue hace 4 años que empezamos con el INAMU con una asesoría que nos dieron de emprendedurismo de mujeres o algo así (...) de ahí nació la idea de formar grupos, entonces nosotras empezamos 10 y ahora somos 13 y ahí empezamos primero con un proyecto de cacao (...) ya otro día iniciamos con otro proyecto de tilapias y camarones y vinimos al INDER y nos dijeron que había una gran posibilidad de que pudiéramos hacer el proyecto de camarón y tilapia (...) entonces el proyecto que ahora estamos formalizando es de una Finca Integral. En ese proyecto la meta es desarrollar lo que es cuidado de ovejas, pollos de granja, gallinas, vacas, tilapia y camarón de agua dulce... (Anita, 27/mayo/2015)

...para los lácteos dilatamos 3 años, inventando, primero inventamos que íbamos a hacer una fábrica de tamales, pero allí de una vez –porque siempre hemos tenido las asesorías del INA– (...) nos mandaron a buscar el mercado y no era muy bueno. Pero entonces el instructor nos dijo, por qué ustedes no se meten en lácteos, si aquí es zona ganadera, y nos mandaron a hacer el estudio y eso sí sonaba más y ahí estamos. Entonces hemos luchado para tenerlo todo, porque digamos, el IDA nos dio el lote para construir, pero eso dilató un tiempo... (Alejandra, 27/mayo/2015)

...el negocio surgió de la mano del INAMU y del IMAS, porque si no sola no, gracias a ellos hemos salido adelante (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

Una vez definido el tipo de negocio y su mercado, las emprendedoras e inclusive las empresarias con negocios más sostenibles, han visto la necesidad de capacitarse y asesorarse constantemente para contar con más y mejores herramientas a través de las cuales puedan lograr el crecimiento exitoso de sus negocios. Al respecto, hay quienes también reconocen como determinante el impacto de las capacitaciones en el rumbo y futuro de sus proyectos.

Yo llevé dos cursos importantísimos que me marcaron a mí como empresaria, el primero Emprendedurismo en el INA, es un curso muy bueno, es como de mes y resto, es matado, hay exámenes, hay que ir, hay que hacer el esfuerzo, yo lo llevé en la noche, era más cansado todavía, pero lo logré (...) y hay un curso que da el Banco Nacional, que se llama Jefatura Mujer o Jefa Mujer, algo así, ese también fue un curso que me marcó, fue un curso que llevamos en la UNED y fue muy bueno, me funcionó súper bien, fueron dos cursos que marcaron un antes y un después para mi empresa, para mí como persona, como empresaria. (Hazel, 21/julio/2015)

...otra cosa que fue vital fue empezar a capacitarme, entonces yo acudí al INA y empecé, yo me acuerdo que todos esos cursos yo los hice en un lapso de un año y medio, todo, salía de uno y me metía a otro (...) el Banco Nacional ha tenido unas que otras capacitaciones para la BN Mujer a las que he podido asistir, porque son de corto tiempo, de nueve a tres de la tarde (...) por ahí me la he jugado. (Karla, 27/mayo/2015)

...con el INA hemos recibido varias asesorías (...) y nos han enseñado por decir algo a hacer queso palmito y yogurt (...) nos traían un tecnólogo como dos veces al mes, y nos enseñaba diferentes técnicas para eso, y todavía el año pasado nos volvieron a mandar a un señor de Alajuela para ir aprendiendo más. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Esto quiere decir, que los programas de formación y capacitación dirigidos a mujeres que incursionan en el ámbito de la empresariedad, suelen ser de gran provecho para quienes logran tener acceso a ellos, pues significan una oportunidad para mejorar su calidad de vida y la de sus familias. La mayoría de las empresarias se encuentran ávidas de conocimiento para poder encaminar sus negocios, por lo que suelen mostrarse interesadas en la capacitación que ofrece el Estado, no solamente por su alto nivel sino por sus bajos costos y variedad en la oferta formativa.

Sobre este aspecto, es posible percibir un agradecimiento sincero por parte de las empresarias hacia las instituciones que les han abierto las puertas, para ellas significa que alguien confió en sus proyectos, que creyeron en sus fortalezas y capacidades empresariales, y que el Estado atendió sus necesidades a fin de garantizarles mejores condiciones laborales.

...yo estaba embarazada de mi hijo cuando salió el proyecto Jefas de Hogar, me fui al IMAS a ver de qué se trataba, y me pusieron una condición –ya yo hacía rueditos en casa– estudiar una profesión, prepararme lo más que pudiera, ya que no había sacado la escuela, entonces que sacara distintos cursos, me ayudaron por dos o tres años, pero como vieron que el empeño mío era diferente, de hecho fui a clases hasta los nueve meses de mi hijo, regresé al mes y medio después de mejorada de él (...) entonces me ayudaron y saqué el curso de costura completo. Después saqué preparación anti-desastres, saqué microempresa, de ahí saqué uno de reparación de máquinas (...) Terminé todos los cursos y me metí al IPEC [Instituto Profesional de Educación Comunitaria del MEP] a sacar “alta costura”, porque en el INA solo saqué el curso básico. (Anais, 03/julio/2015)

Agradezco al INAMU por las capacitaciones y por las invitaciones a las ferias, porque me ayudan a tener más ventas. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

El éxito de las iniciativas institucionales a favor del emprendedurismo de las mujeres, parece estar determinado por la incorporación del enfoque de género en sus objetivos y lineamientos de trabajo, lo que permite considerar las realidades de las mujeres en su diversidad con el propósito de brindar respuestas acordes a sus necesidades. Según plantea la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2010), para lograr un desarrollo económico y social basado en la equidad, es indispensable considerar las experiencias de las mujeres emprendedoras en el diseño de marcos integrales de políticas públicas que incorporen la perspectiva de género.

Validar la experiencia de las empresarias significa darles el protagonismo que merecen y no perder de vista sus intereses. Según el testimonio de estas mujeres, al momento de participar en procesos de formación y/o capacitación es fundamental sentirse escuchadas, motivadas y sobre todo acompañadas durante el proceso de desarrollo de sus negocios.

...un día fui a la Oficina de la Mujer de la Municipalidad de Goicoechea, a ver qué era, y me gustó. Y ahí fue donde empezaron a darme todas esas herramientas que ahora me han servido para FOMUJER, porque yo tenía que tener esos títulos para que vieran que mi proyecto iba bien. Y gracias a Dios ahí yo recibí todos los cursos, ahí me motivaron (...) ahí le empiezan a dar a uno capacitaciones. Primero le dan fortalecimiento, después le dan ideas productivas y así (...) ellos le preguntan a uno qué es lo que uno quiere hacer. Entonces te dicen “bueno pero si usted tiene una idea productiva ¿cómo la va a desarrollar?” y ahí le van preguntando a uno... (Yocelyn, 21/julio/2015)



Los procesos de capacitación, constituyen una herramienta fundamental para lograr la sostenibilidad de los proyectos y encaminarse hacia la consolidación, principalmente porque apuestan por el fortalecimiento personal y colectivo, y la capacitación técnica y/o educativa como elementos básicos previos para iniciar una idea de negocio (INAMU, 2009). No obstante, este elemento por sí mismo es insuficiente, pues uno de los principales factores de riesgo que enfrentan las empresarias en esta etapa inicial, es la carencia de recursos económicos para cumplir con los requisitos de formalización del negocio, suplir los gastos correspondientes a compra de maquinaria, materia prima, construcción o alquiler de un local comercial, así como contar con la capacidad de pago para optar por un crédito o financiamiento.

Con el propósito de atender esta situación, el Estado ha diseñado programas que operan bajo la modalidad de fondos no reembolsables dirigidos a apoyar emprendimientos individuales y colectivos de mujeres, como es el caso del Programa Ideas Productivas a cargo del IMAS, a través del cual se ofrecen incentivos económicos para iniciar, apoyar y fortalecer proyectos productivos liderados por una comunidad, grupos organizados o personas en condiciones de pobreza (IMAS, 2004). Aquellos proyectos que cumplan con determinados requisitos, podrán acceder a un fideicomiso (FIDEIMAS) de conformidad con lo dispuesto en el artículo 9 de la Ley N° 7769, beneficio que busca facilitar "...el otorgamiento de créditos con tasas de interés favorables, el financiamiento de garantías adicionales y subsidiarias a estos créditos y la prestación de servicios de apoyo, capacitación y seguimiento de la actividad productiva en todas sus fases, a fin de dar sostenibilidad a los proyectos productivos en beneficio de las mujeres o las familias en situación de pobreza".

Desde el año 2013 también opera el Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres (FOMUJERES) administrado por el INAMU, cuyos objetivos son "1) promover la autonomía económica de las mujeres, impulsando la ejecución y la sostenibilidad de actividades productivas de las mujeres y 2) fomentar las iniciativas de las mujeres dirigidas a la organización y asociatividad en beneficio de sus derechos" (Decreto Ejecutivo N° 37783-MP, Art. 6).

Dichas ayudas constituyen impulsos significativos para el crecimiento de los negocios, y son percibidos por las emprendedoras y empresarias como "empujones" e "incentivos" para continuar con sus proyectos y hacerle frente a los imprevistos con los que deben lidiar día a día.

...hice las vueltas aquí en el INAMU, me metí en el proyecto FOMUJERES. El IMAS me había regalado en ese entonces solamente la máquina plana y una overlock de esas caseritas chiquititas. Me metí a FOMUJERES, entonces, ya ahora tengo cover, overlock industrial, bordadora, y me regalaron material (...) y si el INAMU y el IMAS no me hubieran ayudado, no hubiera tenido toda esa fortaleza, porque yo ahora digo: púchica, ya yo voy y me le enfrento a cualquier cosa que me pongan. (Anais, 03/julio/2015)

Una gran ayuda fue la del INAMU por medio de FOMUJERES dándome los hornos y varias cosas que necesitaba para el local. (Mujer participante en grupo focal 1, 28/mayo/2015)

En ese sentido, si bien la ayuda económica recibida ha facilitado a las mujeres mejores condiciones laborales para seguir consolidándose, ellas reconocen sus logros como producto de las luchas y sacrificios personales, grupales y familiares que han emprendido. El apoyo y respaldo del Estado es para estas mujeres un reconocimiento al esfuerzo, la dedicación, las horas de trabajo, la creatividad y el compromiso asumido.

...hasta el año pasado que fui bendecida con el proyecto FOMUJERES, yo lo había hecho todo de mi bolsillo, de mi propio esfuerzo, que quiero tal cosa, lucho por ella, lógrelo (...) dentro del proyecto que yo presenté, era comprar un horno para hacer vitro fusión, un curso para llevar vitro fusión (...) se me dio la aprobación solo del curso, yo les dije, no puedo pagar el horno, no tengo en este momento la capacidad adquisitiva económica para comprar el horno, permítanme comprar con esos quinientos mil pesos mercadería y me lo aprobaron, entonces fue una bendición, porque pude comprar mercadería que todavía, hasta la fecha, gracias a Dios todavía estoy abastecida (...) también pedí el registro de marca, doscientos mil colones para el registro de marca que me aprobaron, bendito sea el Señor, le puse cincuenta mil pesos más, le arrimé ahí de plata mía, y tengo hoy por hoy el registro de marca, puedo decir con toda propiedad de que la marca me pertenece. (Hazel, 21/julio/2015)

Todo lo que tengo, se lo agradezco a Dios primero y al INAMU, que nos valoró y nos hizo sentirnos que sí podíamos, yo fui una a las que le dijeron que tenía capacidad y yo ni me había dado cuenta. (Mujer participante en grupo focal 2, 28/mayo/2015)

De la mano de estas iniciativas, el Estado pretende encaminar a las emprendedoras hacia la formalización de sus negocios, proceso que para la mayoría de ellas resulta engorroso y muy lento, pues los tiempos institucionales no siempre se ajustan a sus necesidades inmediatas. No obstante, algunos casos evidencian la importancia de crear alianzas con el personal de las instituciones a cargo de los procedimientos administrativos, de manera que se propicie un vínculo más eficiente y fluido entre las partes, que agilice de alguna manera la tramitología para el cumplimiento de requisitos y acompañe a las mujeres a resolver los inconvenientes que surgen durante el proceso de formalización.

...en SENASA, siempre tenemos un señor que él mismo dijo, cuándo se pasen de planta me llaman a mí y yo les ayudo en eso. Y tenemos personas que siempre nos ayudan. Y eso de SENASA ha sido fácil, porque está aquí en Canoas, entonces uno llama ahí y ya ellos le dan la información, no hay que ir a Pérez Zeledón como antes (...) pero la construcción dilató como 4 años, porque los primeros dos años nos dieron todo pero cuando ya llegamos a lo último salió que teníamos que tener SETENA después de que ya estaba todo aprobado. (Alejandra, 27/mayo/2015)

De cara a la realidad descrita anteriormente, las mujeres destacan un elemento indispensable para llevar a buen puerto sus empresas y poder alcanzar las metas que se han trazado a mediano y largo plazo: se trata del seguimiento institucional mediante el cual no solamente puedan identificar sus fortalezas y debilidades, sino poder trabajar en un plan remedial a través del cual se subsanen los inconvenientes y limitaciones que se hayan podido presentar o bien, se refuercen las buenas prácticas que han venido implementando.

Empezamos con el queso corriente (...) y ya después de eso (...) CONARE nos dio un seguimiento de 3 años, desde el 2007 al 2010 y entonces ahí nos ayudaron para buscar el tecnólogo y todo eso, y empezamos a hacer más productos. (Alejandra, 27/mayo/2015)

Como se ha podido analizar a lo largo de este apartado, existen esfuerzos estatales importantes orientados a impulsar la empresariedad de las mujeres, a través de los cuales se han creado programas y proyectos institucionales destinados a facilitarles el acceso a los recursos técnicos, productivos y financieros necesarios para su desarrollo empresarial, sin embargo, aún falta mucho camino por recorrer (INAMU, 2013). Aunque ya se cuenta con una plataforma consolidada en esta materia, se requiere de un mayor compromiso y articulación entre los distintos sectores implicados (sector gubernamental y no gubernamental, sector cooperativo, banca y otros), a fin de que las empresarias tengan mayor protagonismo y sus necesidades sean consideradas una prioridad para el Estado.

“Necesitamos que las instituciones nos den pelota...” Divergencias entre el discurso y la práctica institucional

Según la experiencia de las emprendedoras y empresarias, no siempre lo que está escrito en el papel de las instituciones es lo que ocurre en la práctica. Ellas dan testimonio de un sinnúmero de situaciones que limitan su plena participación en el ámbito de la empresariedad, y que se traducen en retos y deudas importantes del Estado con el sector empresarial femenino. A pesar de los esfuerzos institucionales, persisten barreras que obstaculizan el surgimiento y consolidación de los negocios, de modo que el trabajo pendiente es fundamental no solamente para fortalecer la participación de las mujeres en este ámbito, sino también para contribuir con el logro de su autonomía económica.

...yo no puedo esperar de que a mí el gobierno me dé todo siempre, yo tengo que poner mi parte también, entonces yo sería una ingrata hablar mal del Banco Nacional o de hablar mal de INAMU si me tendieron la mano cuando más lo necesité (...) pero que crean en uno es difícil, me ha costado mucho económicamente poder alcanzar mis metas, y uno dice, si uno tuviera un poco más de apoyo de esas instituciones del

Estado, uno como empresaria podría surgir más, yo siento que uno podría ir más allá y hacer más cosas... (Hazel, 21/julio/2015)

En general, prevalecen una serie de necesidades insatisfechas ante las cuales esperan una respuesta pronta y efectiva por parte de las instituciones. En concreto, sus demandas podrían resumirse en tres aspectos esenciales:

- a. Ampliar y diversificar la oferta formativa existente
- b. Simplificar trámites y adecuar requisitos
- c. Implementar estrategias de seguimiento

Respecto a la oferta formativa y de capacitación que existe en el país, aunque en general las empresarias tienen una percepción positiva de ésta, también consideran que prevalecen algunos requisitos y condiciones que limitan su participación, entre ellos el grado académico mínimo establecido para que puedan acceder a ciertos cursos, la extensión y los horarios de las capacitaciones que no siempre se ajustan a su disponibilidad de tiempo, por lo que se ven en la obligación de postergar su proceso formativo y de actualización, con tal de no perder contratos o descuidar su negocio.

...ahí en el INA tienen un pequeño problema, que si uno no tiene noveno año de colegio, no dan tal cosa. Yo no entiendo por qué eso así, un bachiller o un profesional a veces no tiene la capacidad de dirigirse a una persona que no tiene educación, que no tiene tercer año, y a veces quien no tiene esa educación si tiene mejor capacidad. Porque ya uno lo vivió, lo ha experimentado. (Anita, 27/mayo/2015)

Ahora no puedo capacitarme más por falta de tiempo, hay un curso de cocina que dura un año, el del título de Chef y no puedo hacerlo, porque o atiendo el negocio o estoy en el curso, porque el curso es todo el día, entonces, ya no puedo capacitarme más, me cuesta montones ir a cualquier capacitación, porque yo necesito estar presencialmente en el evento en el que estoy (...) entonces ya no puedo invertir tanto en capacitarme. (Karla, 27/mayo/2015)

El sentir de las empresarias demuestra que en ocasiones deben renunciar o postergar sus sueños y aspiraciones, porque el Estado aún no les brinda una respuesta expedita a sus necesidades de capacitación. Querer capacitarse, prepararse o especializarse no es suficiente cuando la oferta no supe la demanda existente. Frente a ello, parte de las iniciativas ha sido organizarse para solicitar formalmente la apertura de cursos que aborden nuevos temas de interés, sin embargo la respuesta no ha sido positiva pues les siguen ofreciendo los cursos predeterminados y no los que ellas requieren.

...terminando los cursos que hicimos con el INA, se llenó una lista que ni modo, el instructor dijo hagan una lista de cuántas señoras quieren recibirlo, se recogió y se mandó. No han contestado, han ido a dar otros cursos que no tienen nada que ver con el de relaciones humanas que hemos pedido. (Anita, 27/mayo/2015)

En vista de sus necesidades de capacitación, las empresarias hacen explícito su deseo de contar con opciones más flexibles que tomen en cuenta la realidad del mercado, principalmente porque la disponibilidad de tiempo para invertir en capacitación se ve restringida ante las dobles jornadas de trabajo que suelen asumir. Para ellas es importante que se diversifiquen los temas, los horarios y las sedes donde se imparten los cursos y capacitaciones, además que se adecúen y simplifiquen los requisitos con los que deben cumplir para acceder a éstos.



...si alguna institución ofreciera capacitaciones en la noche, por supuesto que yo encantada iría, porque cuando uno asiste a una capacitación, ve que lo que uno está haciendo empíricamente tiene nombre, tiene estructuras y tiene forma, nada más que uno no sabe que se llama así y que se hace de esa manera, pero uno lo hace de otra manera. (Karla, 27/mayo/2015)

Por otra parte, las mujeres coinciden en que los parámetros que establece el Estado para el cumplimiento de trámites administrativos en materia de formalización de negocios, suelen ser de difícil acceso para ellas. Cumplir con todos los requisitos para legalizar las empresas implica una importante inversión de tiempo, inclusive de varios años de lucha y perseverancia; además de la elevada inversión económica que también les cuesta trabajo asumir. Esto se agrava cuando, según aseveran las mujeres empresarias, existe poca información sobre las instituciones que brindan servicios a las mujeres emprendedoras y empresarias del país, y no siempre es de fácil acceso para todas.

Al respecto, el INAMU ha venido insistiendo sobre la inminente necesidad de contar con una ventanilla única, que permita a las mujeres emprendedoras y empresarias obtener información y orientación sobre los servicios existentes y los procedimientos correspondientes para poder agilizar los trámites y obtener resultados más eficientes y efectivos en plazos más cortos (INAMU, 2013; INAMU, 2014).

Justamente es la burocratización de los trámites y procedimientos administrativos, una de las principales barreras que identifican las emprendedoras y empresarias cuando tocan a la puerta de una institución. Según han experimentado, los plazos y requisitos establecidos en la institucionalidad pública para atender y resolver sus demandas en relación con los trámites de inscripción del negocio, permisos de funcionamiento, registro de marca, financiamiento, asesoría legal, capacitaciones, aseguramiento, entre otros; son excesivamente largos y no se ajustan a su realidad socioeconómica, pues alegan que algunos de los requisitos tienen altos costos económicos y una vigencia limitada, por lo que deben renovarlos constantemente.

A su vez, tienen críticas a los programas de financiamiento existentes, pues aunque existen opciones crediticias específicas para el impulso de la micro y pequeña empresa en manos de mujeres, lo cierto es que la mayoría de ellas no son sujetas de crédito pues no cumplen con los parámetros establecidos para acceder al financiamiento estatal, de modo que las opciones siguen siendo restringidas y carentes de enfoque de género.

El apoyo institucional ha sido una decepción, porque tocamos muchas puertas en muchos lugares para que nos dieran un espacio para poner una feria artesanal, y fueron muy pocas las instituciones que dijeron sí. En muchos Bancos me negaron créditos cuando los fui a solicitar, porque no tenía con qué respaldar ese crédito, entonces yo decía, soy artesana y para el Banco no valgo nada. (Hazel, 21/julio/2015)

...si usted es emprendedora y no tiene orden patronal, no te van a dar un crédito. Es cierto, en el Banco Nacional hay una opción para mujeres no sé qué, pero te piden un montón de documentos, y si no llevás un fiador o ponés el negocio a responder, no te van lo van a dar. Y yo no voy a poner a responder mis máquinas, que son la herramienta con la que trabajo... (Anais, 03/julio/2015)

Nadie nos presta [dinero], porque somos mujeres que no tenemos estudio, no tenemos seguro, no tenemos nada que poner a responder, entonces cuesta mucho, y nadie nos quiere fiar tampoco (Mujer participante en grupo focal 3, 05/agosto/2015)

Esta realidad habla de retos pendientes para la institucionalidad pública que deben atenderse con prontitud y en concordancia con las políticas de empresariedad vigentes en el país. Como bien lo ha planteado el INAMU (2003), es necesario institucionalizar el apoyo a la mediana y pequeña empresa, así como a los emprendedurismos de las mujeres, abordaje que debe ser multisectorial y debidamente coordinado.

Aunado a ello, para estas mujeres es fundamental que el Estado brinde una atención diferenciada según se trate de emprendedoras o empresarias, pues como ellas mismas lo sostienen se encuentran en etapas distintas y por ende, cuentan con necesidades distintas. Ubicar a las emprendedoras en la misma categoría de las empresarias, las expone a situaciones de desventaja y discriminación, de modo que exigirles requisitos a los que aún no pueden acceder es sin duda injusto y contradictorio para ellas.

Es necesario tener una diferenciación entre emprendedoras y empresarias, que pidan los requisitos de acuerdo a la actividad productiva (...) En la mayoría de instituciones del gobierno el punto medio no existe: el emprendedor no existe (o es o no es empresa) nos han ayudado, nos han dado apoyo pero necesitamos mayor coordinación entre las entidades públicas. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

El mismo gobierno está estipulando que todo tiene que estar al día: la póliza del INS, el seguro social, y un montón de cosas, entonces que alguien me diga ¿qué es un emprendedor? Tiene que tener 3 años de estar al día y di nosotras ¿cómo?, solo se favorece al empresario grande. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

Lo que si me ha frustrado mucho, es que yo trabajo en mi casa, y dentro de las casas el Ministerio de Salud no da permisos de funcionamiento, la Municipalidad no da patentes, ahora hace quince días fui, porque para ser yo competitiva tengo que tener facturas de tributación. Dicen que van a ayudar a las emprendedoras, pero le piden a uno como si fuera una empresa grande. (Mujer participante en grupo focal 4, 06/agosto/2015)

En esta misma línea, otro de los aspectos considerado una seria desventaja para estas mujeres, en mayor medida para las emprendedoras, tiene que ver con la posibilidad

real de inscribirse formalmente en el registro de proveedores de una institución pública, pues deben cumplir con una cantidad de requisitos imposibles de suplir debido a la etapa de desarrollo en la que se encuentra el negocio, de ahí que exista la necesidad de contar con una política estatal que garantice condiciones óptimas e igualitarias para todas las personas que deseen participar, que reajuste y simplifique los requisitos de la contratación administrativa, con el fin de mejorar su competitividad y garantizar las mismas oportunidades para ganar una licitación dentro de una institución pública, lo cual podría impactar significativamente en el crecimiento y consolidación de su empresa.

En ese sentido, es indispensable que la empresariedad de las mujeres sea abordada desde una perspectiva de género, y que la misma transversalice todos los procesos implicados, entre ellos, el sistema de banca nacional, con el propósito que las mujeres puedan acceder a créditos que se ajusten a sus necesidades, con requisitos que sean sensibles a sus realidades y no se conviertan en una limitante por sí mismos. Cabe acotar, que este punto destaca entre los principales obstáculos que identifican las mujeres para el desarrollo de su actividad productiva (INAMU, 2003).

Por último, en relación con las estrategias de seguimiento, aunque bien las empresarias identifican un apoyo significativo por parte del Estado al momento de emprender sus proyectos productivos, ocurre que no existe un seguimiento constante y específico que las haga sentir seguras y acompañadas a lo largo del proceso de consolidación. En ocasiones las acciones institucionales se encuentran desarticuladas entre sí, afectando la continuidad y sostenibilidad de sus negocios.

Lamentablemente, existen programas estatales que no cuentan con una estructura sólida en materia de seguimiento y evaluación tanto técnica como financiera, que brinde insumos a las mujeres para la toma de decisiones en aras de efectuar los ajustes necesarios, sin que se vea afectado el desarrollo ni la consolidación de sus negocios. Los fondos no reembolsables y demás apoyos económicos resultan importantes y significativos para las mujeres, pero no aseguran la consolidación de los proyectos porque por sí mismos no resuelven el complejo problema de la sostenibilidad de las empresas. Por ello es vital que las mujeres puedan conocer, según el criterio experto, cuáles son los puntos de mejora en los que deben enfocarse y definir cuál será la estrategia a implementar.

De acuerdo con el planteamiento del INAMU (2013), vale la pena tener presente que “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” (p. 24), razón de peso para que ellas exijan un Estado más acompañante y vigilante de estos procesos.

En ocasiones, aunque las empresarias identifican funcionarias y funcionarios públicos que creen en sus proyectos y las motivan a seguir adelante, esto no es suficiente para ellas pues tal y como se ha abordado anteriormente, lo que más necesitan es apoyo y asesoría en el cumplimiento de trámites y gestiones puntuales. A su vez, esta situación no retrata precisamente el compromiso institucional para con las mujeres, de modo que cuando esa persona en específico sale o es reubicada dentro de la institución, existe el riesgo de que el apoyo se suspenda o se vea limitado.

Como asesorías, como que alguien nos esté diciendo hay que hacer esto y esto, no. El único que nos ha estado diciendo que el proyecto sería buenísimo en el momento que salga, sea aprobado y todo, es un señor del MAG, él es el que ha estado ahí y otro del IDA que nos ha dicho también que eso sería algo extraordinario para el Sur. (Anita, 27/ mayo/2015)

Sin duda, el compromiso del Estado debe verse fortalecido y abocarse a escuchar a las empresarias y atender sus demandas. Hace falta mayor alianza y cooperación entre las instituciones públicas, privadas, universidades, ONG's y demás instancias involucradas y tomadoras de decisión en este campo, a fin de reducir la brecha empresarial entre hombres y mujeres y garantizar plenamente el ejercicio de sus derechos humanos, particularmente sus derechos económicos y laborales. De acuerdo con el INAMU (2003), “desentenderse el Estado de la suerte y el desempeño de las microempresas de mujeres, sería [...] fallar en su responsabilidad de garantizarle el derecho al trabajo a la población femenina” (p.23-24).

Tal y como lo ha venido planteando la CEPAL y demás instancias internacionales comprometidas con el avance de los derechos económicos y laborales de las mujeres, resulta necesario que el país diseñe e implemente políticas públicas que respondan a las demandas específicas de las mujeres emprendedoras y empresarias, que garanticen no solamente el acceso a los servicios sino también a la información, orientación, y a espacios de participación, para lo cual es imperante que se tomen en cuenta las iniciativas planteadas por las propias organizaciones de mujeres.

Si bien todo lo anterior se refiere a retos importantes que se deben enfrentar en el ámbito de la empresariedad y autonomía económica de las mujeres, no se puede perder de vista que todo avance que se registre en este campo va a tener un impacto directo en el ejercicio de la ciudadanía de las mujeres y por ende en su calidad de vida y en la de sus familias.

A pesar de las dificultades, el espíritu emprendedor que caracteriza a las mujeres empresarias y emprendedoras las motiva a continuar la lucha por alcanzar más y mejores oportunidades; esa parece ser la clave de estos procesos empresariales, pues un número importante de ellas han esperado por más de 5 años para poder poner en marcha sus proyectos, y hoy por hoy continúan llenas de sueños y esperanza.

LO APRENDIDO Y LO ENTENDIDO...
ALGUNAS CONCLUSIONES Y REFLEXIONES
EN TORNO A LA VIVENCIA
EMPRENDEDORA DE LAS MUJERES



Las crisis, en todas sus formas, suelen conllevar cambios en la cotidianidad de las personas que las atraviesan. En algunas ocasiones, dichos cambios calan tan profundamente que modifican las fibras más finas de las estructuras personales, familiares, comunales y sociales.

La historia de las mujeres entrevistadas para la presente investigación no está exenta de encontrarse con esas crisis vitales. En sus casos, las decisiones tomadas las llevaron a emprender proyectos productivos que, en algunos casos han servido para su subsistencia y la de sus familias, y en todos ellos para transformar sus vidas y la percepción de sí mismas.

La conciliación entre lo productivo y lo reproductivo parece haber sido un punto medular en la decisión de establecer pequeños negocios, pues este tipo de trabajo remunerado es visto como una respuesta para la generación de ingresos económicos que a su vez les permite continuar haciéndose cargo de las labores asociadas al trabajo doméstico no remunerado y al cuidado. Esta duplicidad de funciones ya ha sido detectada a través de otros estudios realizados a nivel internacional y es una consecuencia directa de la división sexual del trabajo que establece el sistema patriarcal; bajo este parámetro tan arraigado en nuestra sociedad, las mujeres deben asumir las labores del hogar y el cuidado como si les fueran inherentes, y por tanto la inserción en el mercado laboral remunerado implica tener que cumplir con ambos roles casi de manera heroica.

En el caso de las mujeres emprendedoras y empresarias entrevistadas, llevar a cabo todas las tareas productivas y reproductivas significa tener que dividir el tiempo de su jornada diaria entre unas y otras, tratar de negociar en los espacios familiares la repartición de tareas, conseguir apoyos externos para ello o hacer algunas renunciaciones personales y profesionales.

Indiscutiblemente, el tener que asumir las dos cargas laborales conlleva consecuencias en el corto, mediano y largo plazo sobre la salud integral de estas mujeres, asociadas a pocas horas de sueño, cansancio físico excesivo, ausencia de descanso cuando se enferman, estrés y otras condiciones relacionadas. El desgaste físico y emocional asociado a las dobles o triples jornadas hacen que la actividad productiva no sea vista más que como una solución temporal a las necesidades económicas o personales, pero no como un plan de vida y sustento a largo plazo. Es así como las mujeres entrevistadas señalan que en el futuro esperan que otras personas asuman sus negocios (hijos e hijas, compañeras u otras personas ajenas al mismo) o poder dedicarse a otra actividad u ocupación, presentando una disyuntiva entre el deseo de ver crecer su negocio y la dificultad real de sostenerlo debido a la carga emocional y el sacrificio que éste implica.

Por otra parte, los mandatos de la división sexual del trabajo, tan arraigados en nuestra sociedad, también tienen un impacto directo sobre el desarrollo de los proyectos productivos de las mujeres, pues la atención de las obligaciones domésticas y de cuidado les resta tiempo y energía a la ejecución de las actividades productivas remuneradas y al crecimiento empresarial. Si a esto se suma el hecho de que los ingresos de las mujeres suelen verse como secundarios dentro de la estructura económica familiar, y las actividades domésticas y de cuidado como prioritarias en la estructura funcional, es esperable que se pospongan las actividades productivas remuneradas frente a otras que no generan ingresos directos para ellas. Lo anterior resulta particularmente importante cuando tomamos en cuenta que estos negocios se encuentran insertos en un mercado económico cada vez más frenético y demandante que expulsa a quienes no son capaces de seguir el ritmo. No es casualidad que la mayoría de los proyectos productivos de las mujeres que participaron en el estudio fueran de supervivencia, a pesar de tener muchos años de funcionamiento.

La discriminación por género en el mercado económico opera de distintas maneras y hace que para las mujeres el simple hecho de serlo sea una desventaja. Como se ha mencionado anteriormente, la división sexual del trabajo impacta de manera directa el ejercicio cotidiano de ser empresarias, pero también lo hace a través de los prejuicios sobre la calidad del trabajo de las mujeres, el valor del mismo y las actividades productivas en las que pueden o deben insertarse. Por ejemplo, es parte de la experiencia de las mujeres entrevistadas enfrentarse al hecho de que su trabajo es percibido como menos valioso que el de los hombres, tanto en lo económico como en lo social; en el caso de las mujeres que tienen relaciones de pareja, sus ingresos son vistos como secundarios en el hogar a pesar de cubrir necesidades básicas, y por ello se les juzga negativamente si cobran un precio justo por sus productos o servicios, o no están dispuestas a regalarlos a familiares y amistades, por ejemplo. Esta visión de las actividades productivas remuneradas de las mujeres impide o al menos retrasa el crecimiento económico de sus empresas, teniendo como consecuencia directa el riesgo de quedar relegadas o incluso ser expulsadas de la dinámica del mercado.

Lo anterior representa un riesgo para la economía de la comunidad en la que se insertan estos negocios, pues los emprendimientos de las mujeres no sólo producen beneficios para ellas y sus familias, sino también para otras mujeres que son contratadas directamente en el negocio o para sustituir a las empresarias en las labores de cuidado y domésticas. Esto significa que a partir de los emprendimientos femeninos se desarrollan distintos tipos de encadenamientos productivos basados en la solidaridad de género, que pueden constituir un elemento clave en el desarrollo económico de una comunidad, región o país, al distribuirse los ingresos y generarse algún nivel de bienestar común. El poco desarrollo de las empresas de las mujeres es sinónimo de poco desarrollo económico para su contexto social más inmediato.



Otro elemento clave en cuanto al papel que juega la división sexual del trabajo en la inserción de las mujeres en el mercado económico, tiene que ver con la reproducción de roles estereotipados de género frente a la necesidad de innovación. Como se evidencia a partir de las historias de las mujeres participantes de esta investigación, sus emprendimientos nacen en medio de crisis de vida, muchas veces relacionadas con el entorno familiar. En este momento las mujeres hacen uso de sus habilidades y conocimientos existentes para comenzar a generar ingresos y responder a sus necesidades económicas y personales más inmediatas. No es extraño, entonces, que los negocios seleccionados por las mujeres sean una reproducción de roles tradicionales de género (alimentación, productos de belleza, costura, artesanías, entre otros), pues estos se aprenden desde la infancia y no requieren capacitación inicial.

Por otro lado, muchas de estas actividades pueden llevarse a cabo desde el hogar, sin salir del espacio privado, lo que implica también una reproducción de los patrones socioculturales que circunscriben el espacio físico de las mujeres al ámbito del hogar.

Al ser el emprendimiento una respuesta a una necesidad inmediata y apremiante de generación de ingresos, no existe una planificación previa del negocio, es decir, no hay estudios de mercado ni desarrollo de habilidades gerenciales, ni conocimientos mínimos de procesos de crecimiento empresarial; las mujeres echan mano de sus habilidades ya adquiridas y dan inicio a sus proyectos productivos. En un mercado cada vez más exigente y en donde la innovación parece ser la norma para el crecimiento y sostenibilidad de los negocios en el largo plazo, esta característica de los emprendimientos de las mujeres las coloca, una vez más, en una posición de vulnerabilidad.

En algunos casos, son ellas mismas quienes detectan esta limitación de sus proyectos y buscan capacitarse para mejorar la calidad de sus productos o servicios e innovar; en otros casos, las condiciones económicas, sociales, familiares y personales les impiden acceder a este tipo de recursos y por lo tanto hacer más rentables sus negocios. Lo cierto es que cuando se da un salto hacia la innovación, en cualquiera de sus formas, existen mayores posibilidades de sostenerse en un mercado altamente competitivo, pero cuando no lo logran sus negocios se restringen en su crecimiento y, si logran mantenerse, es posible que no puedan ir más allá de la subsistencia.

Sostener esos negocios a flote, con las características ya señaladas, es una tarea que resulta titánica para las mujeres, y en muchas ocasiones deben enfrentarla de manera unipersonal o grupal, cuando se trata de proyectos colectivos. Es por ello que el Estado costarricense ha asumido el compromiso de apoyar este tipo de procesos en el marco de sus responsabilidades de atención a las necesidades económicas de poblaciones vulnerabilizadas, entre las que se encuentran las mujeres, y como parte de sus compromisos con la garantía y cumplimiento de los derechos humanos. No obstante, los alcances de las acciones estatales tienen dos naturalezas distintas sobre las que es importante reflexionar.

En primer lugar, como queda claro en la revisión de las políticas estatales a favor del desarrollo de la empresariedad, ésta ha sido vista como una estrategia de empoderamiento económico y desarrollo social. Esto implica que, en el caso de las mujeres, se esperaba que les permitiera acceder a un mejoramiento de sus ingresos económicos y sus condiciones de vida. Sin embargo, parece pertinente mirar de manera crítica los alcances reales que ha tenido esta estrategia y cuestionar en qué medida la misma se acerca a sus objetivos con respecto a las mujeres.

¿Es suficiente aumentar los ingresos económicos de las mujeres para afirmar que se ha impulsado el desarrollo social?, ¿son los ingresos propios sinónimo de autonomía

económica?, ¿es la informalidad y la subsistencia el estado esperado para este tipo de emprendimientos?, ¿qué significa el éxito empresarial en una realidad económica como la actual?. Si bien este estudio no pretende responder de manera exhaustiva estas preguntas, sus resultados permiten elaborar algunas ideas en torno a estos temas.

Si bien es cierto la mayor parte de las mujeres entrevistadas han logrado tener una generación propia de ingresos a partir de sus negocios, dichos ingresos no son constantes ni suficientes para garantizar un mejoramiento de su calidad de vida o la de sus familias. Por otro lado, es posible hablar de una generación de autoempleo a partir de la empresariedad, pero las condiciones del mismo son bastante precarias y perjudiciales para las mujeres, pues no tienen una jornada laboral definida y ésta se extiende más allá de las 40 horas semanales, existe un recargo de las labores reproductivas que se suman a las productivas, no cuentan con vacaciones ni seguridad social. Cabe entonces preguntarse si realmente estas son las condiciones laborales y de vida que se pretende para las mujeres, pues es claro que tal y como se está desarrollando la actividad empresarial de las participantes de este estudio ésta no se asocia a un incremento en la calidad de vida.

Por otro lado, resulta importante también analizar la relación entre actividad emprendedora y empoderamiento de las mujeres. Este último elemento es reconocido como un bastión fundamental de la búsqueda de autonomía económica de las mujeres, pues es a partir de él que las mujeres pueden ejercer sus derechos fundamentales sabiéndose poseedoras de los mismos. En el caso de las participantes de este estudio es claro que el empoderamiento, en todas sus dimensiones, no está asociado ni se adquiere únicamente a partir de la actividad productiva. Por un lado las mujeres trabajan largas jornadas laborales, sin horario, no consideran el salario o las vacaciones como un derecho laboral que les corresponde, en algunos casos sus ingresos alcanzan apenas para los gastos operativos del negocio y cuando hay alguna ganancia la invierten en la subsistencia de sus hogares y familias. Estas son señales claras de una limitada visión de sus negocios como un trabajo remunerado al cual se asocian derechos fundamentales; la actividad productiva es percibida como valiosa en función del beneficio económico que genera, pero ellas mismas no se perciben como trabajadoras con derechos similares a los de otros hombres empresarios u otras mujeres asalariadas.

Por otra parte, la incorporación al mercado laboral de estas mujeres les ha enseñado sobre sus propias capacidades, les ha ayudado a verse a sí mismas más allá de los roles tradicionales que han estado acostumbradas a cumplir. Se ven a sí mismas brindando un aporte económico significativo en la economía familiar, a pesar de ser considerado secundario. Las ha validado frente a sus familias y comunidad, y les ha dado fortaleza para enfrentar los prejuicios y estereotipos, aunque esto implique una lucha cotidiana. La experiencia emprendedora ha implicado una reinención personal

y en ese proceso han tenido que enfrentar barreras familiares y sociales relacionadas con prejuicios y estereotipos de género sobre su “deber ser” como mujeres. En ese sentido sí parece existir un empoderamiento de ellas con respecto a su identidad como mujeres, siendo que su propia reinención personal podría tener un impacto sobre sus familias y comunidades al desafiar al sistema patriarcal y modificar patrones socioculturales.

Al respecto es necesario puntualizar el papel que ha jugado el apoyo estatal en el empoderamiento de las mujeres entrevistadas, al ser considerado un respaldo y reconocimiento a su esfuerzo y valentía. Apoyos como el fondo productivo FOMUJER, no sólo implica un impulso al trabajo que realizan las mujeres en términos económicos, sino que se convierte en un signo de reconocimiento social que las valida frente a otros (familia y comunidad).

Frente a esta realidad existe otra muy distinta, generada a partir de una falta de armonía entre las distintas instituciones que conforman el Estado. Contrario a lo que espera la estrategia nacional de impulso a la empresariedad, en ocasiones el entramamiento estatal y una débil coordinación interinstitucional imposibilitan a las mujeres seguir avanzando y hacer crecer sus negocios.

Es claro que existe una necesidad apremiante de lograr una verdadera transversalización del enfoque de género en las políticas públicas sobre empresariedad. Actualmente la actividad empresarial femenina tiene poca visibilidad, especialmente cuando se toma en cuenta que la mayor parte de esta ocurre en la informalidad o semi-informalidad. Esto provoca serias dificultades para diferenciarla entre las otras actividades económicas y evidenciar su aporte y necesidades de impulso y desarrollo. Es evidente que no es lo mismo ser una mujer empresaria en una sociedad patriarcal como la nuestra que ser un hombre empresario; las políticas públicas deben tomar en cuenta las características particulares de la vivencia femenina en la cotidianidad y en el emprendimiento de una idea productiva para así poder responder a sus necesidades inmediatas y fomentar su crecimiento y desarrollo.

La autonomía es una condición sin la cual no puede hablarse de un ejercicio pleno de la ciudadanía y los derechos humanos por parte de las mujeres. No es un aspecto accesorio de la convivencia cotidiana en una sociedad democrática, sino más bien un fundamento de la misma. Por ello el desarrollo de la autonomía económica de las mujeres debe ser un eje central en el diseño de políticas públicas orientadas al desarrollo económico y social de un país. Autonomía económica no es sólo la posibilidad de percibir ingresos, sino también la posibilidad de hacerlo en igualdad de condiciones con los hombres, incluyendo el uso del tiempo y el reconocimiento al trabajo reproductivo no remunerado, pero también la potestad de decidir sobre los ingresos

percibidos para mejorar su calidad de vida en todas sus dimensiones. La autonomía económica no puede estar desvinculada de la autonomía física y política, y por ello debe estar fundamentada en el empoderamiento de las mujeres con respecto a sus derechos humanos fundamentales. Este sin duda, debe ser un eje transversal de cualquier política pública encaminada al fomento de la empresariedad en las mujeres.

Para lograrlo es requisito indispensable trabajar en un cambio cultural que facilite el empoderamiento de las mujeres, con el objetivo de fomentar su autonomía económica y como consecuencia, poder ejercer en plenitud sus derechos humanos. Para ello serán necesarios procesos de concientización, educación y sensibilización que posibiliten dicho cambio cultural a favor de la igualdad y equidad de género, no sólo en la población general, sino también en el funcionariado público y las personas tomadoras de decisiones encargadas de diseñar y poner en marcha las políticas públicas encaminadas al desarrollo social y, especialmente, aquellas orientadas a impulsar el desarrollo de los emprendimientos de las mujeres en igualdad de condiciones con los de los hombres.

Impulsar un cambio cultural implica también desarrollar acciones afirmativas para las mujeres que les faciliten la apertura de sus negocios, su formalización y su inserción exitosa en el mercado. Esto concuerda con las necesidades expresadas por las mujeres participantes de esta investigación, quienes llaman la atención sobre la necesidad de que las distintas instituciones estatales les brinden una respuesta más efectiva a sus requerimientos, por ejemplo al adecuar a su realidad sus ofertas de capacitación, los requisitos para el financiamiento, la tramitología y el seguimiento y apoyo técnico a sus proyectos.

Con respecto a los requisitos de formalización de los negocios o emprendimientos de las mujeres, éstos se vuelven casi imposibles de cumplir, pues conllevan procesos largos y complejos, y costos económicos que tienden a ser elevados y en algunos casos reiterados (como en aquellos casos en los que un mismo trámite tiene un periodo corto de vigencia y por ello debe renovarse constantemente). Cuando hablamos de mujeres cuyos negocios tienen como finalidad principal la subsistencia personal y familiar, y que dejan poco tiempo a sus propietarias al tener que asumir las cargas productiva y reproductiva, la tramitología se vuelve un obstáculo casi insalvable que desciende en la escala de prioridades cuando, además, no perciben ventajas competitivas en el mercado a partir de la formalización de sus negocios.

Lo anterior tiene como efecto que los negocios de las mujeres perpetúen su permanencia en la informalidad y semi-formalidad y lo cierto es que si las mujeres que trabajan en sus propios emprendimientos o micro y pequeñas empresas no pueden costear la formalización o sortear la tramitología para ello, no sólo se encuentran en riesgos legales por un incumplimiento de la normativa nacional vigente, sino que

también ponen en riesgo su futuro y el de sus hijos e hijas. La no formalización impide un mayor crecimiento del negocio y los ingresos, su sostenibilidad en el largo plazo, y el que las mujeres cuenten con elementos que les brinden seguridad económica en caso de enfermedad o vejez. Si no pueden pagar el seguro como trabajadoras independientes no tendrán en el futuro derecho a una pensión con base en los ingresos registrados producto del trabajo de toda una vida, sino que sólo pueden adherirse al régimen de pensiones no contributivas, siempre y cuando cumplan con los requisitos para ello. En el peor de los casos, ni siquiera podrán tener ese apoyo estatal y se verán obligadas a depender económicamente de otras personas (hijos, hijas, pareja u otros) o a trabajar indefinidamente. Por ello, impulsar la formalización de los negocios de las mujeres toma relevancia pero debe hacerse desde su propia realidad, tomando en cuenta sus necesidades y posibilidades, partiendo desde su vivencia de la empresariedad y el emprendimiento, transversalizando la perspectiva de género en el desarrollo de políticas y procedimientos que logren este objetivo, y creando acciones afirmativas que beneficien a quienes logran la formalización, por ejemplo al permitirles convertirse en proveedoras de servicios para el Estado.

En el caso del financiamiento para los emprendimientos de las mujeres sucede algo muy similar. Actualmente existen programas de fondos no reembolsables que, según los testimonios de las mujeres participantes de esta investigación, han resultado fundamentales para impulsar y ayudar a sostener sus negocios; no obstante, este tipo de apoyo económico resulta insuficiente para su desarrollo y consolidación. Cuando intentan acceder a créditos para financiar compra de materia prima, maquinaria u otros elementos indispensables para el crecimiento de sus negocios, se encuentran con un sistema financiero inflexible que no las considera sujetas de crédito excepto en casos muy especiales en los que deben poner a responder su patrimonio y el de su familia. Es claro que para muchas de estas mujeres esta no es una posibilidad, especialmente cuando luchan día a día por lograr una seguridad económica para su núcleo familiar y acceder a este tipo de condiciones implica todo lo contrario. Es por ello que es imprescindible que el sistema financiero nacional también adecue sus requisitos y condiciones a la realidad de las mujeres para que puedan hacer crecer sus negocios e ir más allá de la empresariedad de subsistencia.

Por otra parte, cuando las políticas financieras responden a las necesidades del mercado, no necesariamente responden a las necesidades de las mujeres. Si bien es cierto la oferta empresarial de productos y servicios se encuentra sujeta a las demandas del mercado económico, las políticas públicas en esta materia deben empatar las necesidades del mercado con las de las personas. Al orientar un porcentaje importante de los recursos destinados al apoyo del emprendedurismo a la innovación, especialmente la tecnológica o científica, un porcentaje importante de mujeres con micro y pequeñas empresas inevitablemente quedan excluidas. No puede olvidarse que, como se

mencionó anteriormente, muchos de los emprendimientos de las mujeres nacen de la necesidad y por eso echan mano a las habilidades ya aprendidas a lo largo de sus vidas. Si los pequeños negocios como estos quedan excluidos por completo de los sistemas de financiamiento por no responder a las que se consideran necesidades del mercado, no tendrán oportunidad alguna de crecimiento y mucho menos de innovar dentro de su campo. Por ello es importante desarrollar sistemas de financiamiento que abracen la diversidad de las iniciativas de las mujeres, y se adapten a las distintas etapas de crecimiento de sus proyectos. De esta manera tendrán mayores oportunidades de insertarse en el mercado de manera competitiva, potenciar sus habilidades y desarrollar propuestas innovadoras a partir de la experiencia adquirida en el campo.

Esto es imposible de lograr si no se abren también otro tipo de espacios de apoyo no financiero que permitan un desarrollo integral de las empresarias y sus emprendimientos. En este sentido, la capacitación y actualización resulta clave para permitir el crecimiento de las ideas productivas de las mujeres, pero debe responder a sus demandas y no desprenderse de programas pre-establecidos bajo un criterio externo u oficial. No en vano las participantes del estudio señalan la necesidad de recibir servicios de apoyo que respondan a sus necesidades y les permitan ir creciendo a su propio ritmo, incluyendo dentro de estos servicios capacitación, financiamiento y acompañamiento en el desarrollo de sus proyectos.

Es claro que los resultados de esta investigación no pueden ser generalizados en el sentido estadístico y requieren una mayor profundización mediante estudios adicionales. No obstante, constituyen ejemplos claros de la vivencia de las mujeres empresarias en dos regiones del país que van más allá de los datos anónimos. Esta investigación pone rostro y voz a las mujeres que deciden emprender negocios en nuestro país y permite conocer de primera mano su experiencia, sus dificultades y sus satisfacciones.

Finalmente, no se debe olvidar que la meta última de todo sistema democrático debe ser la igualdad y equidad. Para lograrlo es necesario hacer un alto y dar una mirada crítica a lo actuado hasta ahora para abrir nuevos caminos y encontrar nuevas estrategias hacia esa igualdad que ciertamente no hemos alcanzado cuando de género se trata. Las mujeres entrevistadas son una muestra clara de valor, perseverancia y fortaleza, principalmente porque luchan por lograr sacar adelante sus emprendimientos en contra de la corriente, en contra de un entramado social que intenta apartarlas de la autonomía y el ejercicio de sus derechos. Esperamos que algún día podamos ver más mujeres fuertes y valientes emprendiendo sus negocios y viéndolos crecer, pero apoyadas por un sistema social que valide su trabajo, que apoye sus iniciativas y que les permita ejercer en plenitud e igualdad sus derechos fundamentales.



¿Qué más podemos hacer para
que los niños y niñas de las
comunidades indígenas y campesinas
se sientan seguros y protegidos
en sus hogares y escuelas?

¿Qué más podemos hacer para
que los niños y niñas de las
comunidades indígenas y campesinas
se sientan seguros y protegidos
en sus hogares y escuelas?

¿QUÉ ES EL GRUPO?
Un grupo es un conjunto de personas que se reúnen para trabajar en común y lograr un objetivo común.
El grupo puede ser formal o informal.
El grupo puede ser pequeño o grande.
El grupo puede ser homogéneo o heterogéneo.
El grupo puede ser estable o inestable.
El grupo puede ser cooperativo o competitivo.
El grupo puede ser abierto o cerrado.
El grupo puede ser espontáneo o planificado.
El grupo puede ser natural o artificial.
El grupo puede ser real o ficticio.
El grupo puede ser físico o virtual.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alonso, C. y Fracchia, E. (2009). *El emprendedor Schumpeteriano. Aportes a la teoría económica moderna*. Recuperado de <http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2009/alonso.pdf>
- Angelelli, P; y Llisterri, J. (2003). *El BID y la promoción de la empresarialidad: Lecciones aprendidas y recomendaciones para nuevos programas*. Recuperado de <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1446268>
- Banco Centroamericano de Integración Económica. (2015). *Estrategia Institucional BCIE 2015-2019: Integrando el Desarrollo y la Competitividad Sostenible*. Recuperado de <http://www.bcie.org/uploaded/content/category/626722686.pdf>
- Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento del Banco Mundial, Oficina de Washington, DC. (2010). *Mujeres Empresarias: Barreras y Oportunidades en el Sector Privado Formal en América Latina y el Caribe*. Recuperado de http://siteresources.worldbank.org/INTLACREGTOPPOVANA/Resources/840442-1260809819258/Libro_Mujeres_Empresarias.pdf
- Brenes, L. y Bermúdez, L. (2012). *Semiformalidad de la mediana y pequeña empresa (MIPYME) en Costa Rica y su relación con la competitividad y el desarrollo*. Recuperado de <http://investiga.uned.ac.cr/revistas/index.php/cuadernos/article/viewFile/138/30>
- Cassisi, R.; Esposito, G.; Flack, M. y Faune, A. (2009). *Mujeres y economías locales, territorios, saberes y poderes: reconociendo las rutas del emprendimiento desde la geografía profunda de la América del Centro*. Recuperado de http://hdrnet.org/448/1/MyDEL_book.pdf
- Cassisi, R. (s.f.). *Emprendimientos y Derechos Económicos de las Mujeres*. Ponencia presentada en la I Conferencia Regional sobre Derechos Económicos de las Mujeres: Emprendimientos, Políticas Públicas y Acceso a Activos. Recuperado de http://www.cepal.org/mujer/noticias/noticias/0/47290/PPresentacion_Rita_Cassisi_Emprendimientos_y_derechos_econ%C3%B3micos_de_las_mujeres.pdf
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Asuntos de Género. (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Santiago, Chile: Organización de Naciones Unidas.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, División de Asuntos de Género. (2011). El cuidado y la autonomía económica de las mujeres. *Boletín del Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe*, (2), 1. Recuperado de <http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/mujer/noticias/paginas/5/43245/P43245.xml&xsl=/mujer/tpl/p18f-st.xsl&base=/mujer/tpl/blanco.xslt>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Oficina de Santiago de Chile. (2012). *El Estado frente a la autonomía de las mujeres*. Recuperado de <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/12140.pdf>
- Crespi, L; Domínguez, A; Muscio, L; Obach, M; Pérez, M; Portela, L y Prividera, G. (2010). *La sistematización como proceso: Algunas reflexiones*. Recuperado de <http://www.inta.gov.ar/cipaf/inst/doc/sistematizacionpamp.pdf>
- De la Cruz, C. (s.f.). *Principales restricciones, obstáculos y desafíos regionales al financiamiento de los emprendimientos de las mujeres (desde la perspectiva de las cadenas de valor)*. Ponencia presentada en la I Conferencia Regional sobre los Derechos Económicos de las Mujeres: Emprendimientos, Políticas Públicas y Acceso a Activos. Recuperado de http://www.cepal.org/mujer/noticias/noticias/0/47290/ponencia_financiamiento_CCruz.pdf
- Departamento de Economía de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas y Fundación Agencia de Desarrollo Económico Local de Morazán. (2010). *Caracterización de la Emprendeduría de Las Mujeres*. Recuperado de http://www.uca.edu.sv/deptos/economia/media/archivo/954668_libro.pdf
- Espín, M. (s.f.). *Autoempleo femenino ¿un medio de empoderamiento o de precarización para las mujeres?* Recuperado de <http://www3.uah.es/congresoreps2013/Paneles/panel3/maravillas.espin@uam.es/TCAUTOEMPLEOFEMENINO.pdf>
- Heller, L. (2010). Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos. *Revista Serie Mujer y Desarrollo*, (93), 1-83. División de Asuntos de Género, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5818/S0900676_es.pdf?sequence=1
- Instituto Mixto de Ayuda Social. (2004). *Desafíos de la Institucionalización de las Políticas y Programas de Reducción de la Pobreza*. IIV Reunión de la Red de Pobreza y Protección Social, Washington D.C.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (2014). *Encuesta Continua de Empleo: Indicadores del Mercado Laboral Costarricense, Cuarto Trimestre 2014*. Recuperado de <http://www.inec.go.cr/A/MT/Empleo/ECE/Documentos/Publicaci%C3%B3n/C0/04.%20Indicadores%20del%20mercado%20laboral%20costarricense.%20IV%20Trimestre%202014/A%C3%B1o%202014.pdf>

- Instituto Nacional de las Mujeres. (2003). *El perfil de riesgo de la microempresa de mujeres: una mirada a las mujeres desde su escenario cotidiano*. 1 Ed. San José, Costa Rica: INAMU.
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2009). *Programa Creciendo Juntas*. Recuperado de http://www.inamu.go.cr/index.php?option=com_content&view=article&id=241&catid=9
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2011). *Primer Estado de los Derechos Humanos de las Mujeres en Costa Rica*. San José, Costa Rica: INAMU, Área Especializada de Información, Unidad de Investigación.
- Instituto Nacional de las Mujeres; Instituto de Estudios en Población de la Universidad Nacional e Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2012). *Encuesta de uso del tiempo en la Gran Área Metropolitana 2011: una mirada cuantitativa del trabajo invisible de las mujeres*. Recuperado de <http://www.inec.go.cr/A/MI/Publicaciones/Publicaciones%20Especiales/Publicaciones/09.%20Principales%20resultados%20de%20la%20Encuesta%20de%20Uso%20del%20Tiempo%20de%20la%20GAM-2011.pdf>
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2013). *Modelo integral de fortalecimiento al emprendedurismo y la empresariedad para la autonomía económica de las mujeres en Costa Rica como mecanismo de política pública*. San José, Costa Rica: INAMU, Áreas de Políticas Públicas para la Equidad de Género.
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2014a). *Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres FOMUJERES, Convocatoria #1 2013-2014, Resumen sobre el proceso ejecutado para la revisión y selección de postulaciones, después del cierre de este concurso*. San José, Costa Rica: INAMU, Área de Gestión de Políticas Públicas para la equidad de Género. Documento Interno.
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2014b). *Situación de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) Lideradas por Mujeres, en las Regionales de Intervención del Proyecto Emprende*. San José, Costa Rica: INAMU, Dirección General de Áreas Estratégicas. Documento Interno.
- Instituto Nacional de las Mujeres. (2015). *Segundo Estado de los Derechos Humanos de las Mujeres en Costa Rica*. San José, Costa Rica: INAMU, Área Especializada de Información, Unidad de Investigación.
- Instituto Tecnológico Costarricense. (2013). Diferencias por género en el Emprendimiento Empresarial Costarricense. *Revista TEC Empresarial*, (7), 19-27. Recuperado de http://tecdigital.tec.ac.cr/servicios/ojs/index.php/tec_empresarial/article/view/1510/1404

- Lebendiker, F.; Petry, P.; Herrera, R. y Velásquez, G. (2013). *Reporte Nacional 2012: La situación del emprendimiento en Costa Rica. Una perspectiva local sobre emprendimientos, retos y crecimiento en Costa Rica*. Recuperado de <http://www.parquetec.org/images/biblioteca/gem2012.pdf>
- Lederman, D.; Messina, J.; Pienknagura, S. y Rigolinicomo, J. (2014). *El emprendedurismo en América Latina. Muchas empresas y poca innovación-Resumen*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Hamui, A. y Varela, M. (2013). La Técnica de Grupos Focales. *Revista Metodología de Investigación en Educación Médica*, (1), 55-60. Recuperado de http://riem.facmed.unam.mx/sites/all/archivos/V2Num01/09_MI_HAMUI.PDF
- Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (1991). *Metodología de la investigación*. 4ª Edición. México: Mc Graw Hill.
- Martínez, J. (2006). *La empresarialidad femenina: mitos, realidades y desafíos*. Ponencia presentada en las Jornadas de Capacitación en Desarrollo Económico Local Bilbao, 30-31 de Mayo de 2006. Recuperado de http://publ.hegoa.efaber.net/assets/pdfs/157/Jornadas_Capacitaci__n_DEL_2006.pdf?1304002246
- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2014a). *Estado de Situación de las PYME en Costa Rica 2013*. Recuperado de <http://www.meic.go.cr/documentos/thm14p03s/EstadoSituacionPYME2013.pdf>
- Mora, E. (2013). *Políticas públicas de apoyo a la creación, formalización y desarrollo de micro emprendimientos en períodos de crisis económica*. Recuperado de http://www.elfinancierocr.com/biblioteca/Políticas-apoyo-pymes-Erick-Mora_ELFFIL20140116_0001.pdf
- Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe. (2015). *Informe anual 2013-2014: El enfrentamiento de la violencia contra las mujeres en América Latina y el Caribe*. Recuperado de http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37185/S1500499_es.pdf;jsessionid=E572BE718C2A25850C-315941D7E38240?sequence=4
- Ordoñez, C. (2010). Contribuyendo al cierre de la brecha digital por razones de género: Memoria de un Proyecto. *Revista Electrónica Actualidades investigativas en Educación*, 10 (1), 1-28.
- Organización Internacional del Trabajo. (2003). *Memoria del Director General. Superar la pobreza mediante el trabajo*. Ginebra: OIT.
- Organización Panamericana de la Salud. (2008). *La economía invisible y las desigualdades de género. La importancia de medir y valorar el trabajo no remunerado*. Recuperado de http://mueveteporlaigualdad.org/publicaciones/economiainvisibley-desigualdadesdegenero_CEPAL.pdf

- Pérez, A. (2006). Amenaza Tormenta: La crisis de los cuidados y la reorganización del sistema económico. *Revista de Economía Crítica*, N°5. Recuperado de http://www.flacsoandes.edu.ec/web/imagesFTP/1269017966.Amaia_Perez_Orozco_Amenaza_tormenta_la_crisis_de_los_cuidados_y_la_reorganizacion_del_sistema_economico.pdf
- Pérez-Quintana, A. y Hormiga, E. (s.f.). *Los estereotipos de género de la persona emprendedora y la intención de emprender*. Ponencia presentada en las IV Jornadas Economía Feminista. Recuperado de <http://riemann.upo.es/personal-wp/congreso-economia-feminista/files/2013/10/Perez-Ana-Hormiga-Esther.pdf>
- Programa Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible (Costa Rica). (2015). Vigésimo Primer *Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. Recuperado de <http://www.estadonacion.or.cr/21/assets/pen-21-2015-baja.pdf>
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y Organización Internacional del Trabajo. (2009). *Trabajo y Familia: Hacia nuevas formas de conciliación con corresponsabilidad social*. Recuperado de <http://amexcid.gob.mx/boletin/0210/docs/TRABAJO%20Y%20FAMILIA.pdf>
- Puyana, Y. y Barreto, J. (1994). La historia de vida: Recurso en la investigación cualitativa. Reflexiones metodológicas. *Revista MAGUARE*, (10), 185-196. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/18451/2/14265-48104-1-PB.pdf>
- Red de Redes de Economía Alternativa y Solidaria. (2009). Autonomía Económica de las Mujeres. En: *Portal de Economía Solidaria*. Recuperado de http://www.economiasolidaria.org/documentos/autonom%C3%AD_econ%C3%B3mica_de_las_mujeres
- Santos, FJ. (2004). Convergencia, desarrollo y empresarialidad en el progreso de globalización económica. *Revista de Economía Mundial*, 10/11, 171-202. Recuperado de https://idus.us.es/xmlui/bitstream/handle/11441/17144/file_1.pdf?sequence=1
- Sistema de Integración Centroamericana. (2013). *Estrategia Regional de Fomento al Emprendedurismo en Centroamérica y República Dominicana*. Recuperado de <http://www.coempren.de/wordpress/wp-content/uploads/2013/09/Estrategia-SICA-EMPRENDE.pdf>
- Smith, V. (2010). *La psicología social de las relaciones intergrupales*. En: González Suárez, M. (Compiladora); Dobles Oropeza, I.; Leandro, M.; Quirós, R.; Araya, S.; Smith, V.; Claramunt, C. y Caamaño, C. (2010) *Teorías Psicosociales*. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Taylor, S. y Bogdan, R. (1992). *Introducción a los métodos cualitativos en investigación. La búsqueda de los significados*. Ed. Paidós, España, 1992-Pág-100 -132

Universidad Estatal a Distancia y Observatorio MIPYMES. (2012). *Estado Nacional de las MIPYMES 2012*. Recuperado de http://www.uned.ac.cr/ocex/images/stories/boletines/boletin-3-2013/Estado_de_Exportadoras_MIPYMES_2012.pdf

Fuentes jurídicas internacionales

Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales. (1966, 16 de diciembre). Asamblea General, Organización de Naciones Unidas.

Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (Protocolo de San Salvador). (1988, 17 de noviembre). Organización de Estados Americanos, Décimo Octavo Período de Sesiones.

Fuentes jurídicas nacionales

Decreto Ejecutivo 33111-MEIC sobre el Reglamento General a la Ley No. 8262 de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. (2006, 22 de mayo). Diario Oficial La Gaceta, N° 97. Poder Ejecutivo de la República de Costa Rica.

Decreto Ejecutivo 34853-MEIC sobre el Reglamento al Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (FODEPYME). (2008, 14 de noviembre). Diario Oficial La Gaceta, N° 221. Poder Ejecutivo de la República de Costa Rica.

Decreto Ejecutivo 36343-MEIC sobre el Reglamento de Creación del Sistema Nacional de Emprendimiento. (2011, 28 de enero). Diario Oficial La Gaceta, N° 20. Poder Ejecutivo de la República de Costa Rica.

Decreto Ejecutivo 37105-MEIC sobre el Reglamento de Creación del Sistema Integrado de Desarrollo al Emprendedor y la PYME. (2012, 24 de abril). Diario Oficial La Gaceta, N° 96. Poder Ejecutivo de la República de Costa Rica.

Decreto Ejecutivo 37121-MEIC sobre la Reforma Integral al Reglamento General a la Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Ley N°8262, Decreto Ejecutivo 33111 del 06 de abril del 2006. (2012, 24 de abril). Diario Oficial La Gaceta, N° 96. Poder Ejecutivo de la República de Costa Rica.

Decreto Ejecutivo 37783-MP sobre la Creación del Fondo de Fomento de Actividades Productivas y de Organización de las Mujeres (FOMUJERES). (2013, 18 de julio). Diario Oficial La Gaceta, N° 138. Poder Ejecutivo de la República de Costa Rica.

Ley de Atención de las Mujeres en Condiciones de Pobreza (Ley N° 7769). (1998, 20 de mayo). Diario Oficial La Gaceta, N° 96. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Ley para la Adición de un Nuevo Artículo 9 a la Ley de Atención a las Mujeres en Condiciones de Pobreza, n° 7769 (Ley 8184). (2002, 10 de enero). Diario Oficial La Gaceta, N°7. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Ley de Fortalecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas y sus Reformas (Ley 8262). (2002, 17 de mayo). Diario Oficial La Gaceta, N° 94. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Ley del Sistema de Banca para el Desarrollo (Ley 8634). (2008, 07 de mayo). Diario Oficial La Gaceta, N° 87. Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica.

Planes, políticas y programas nacionales

Instituto Nacional de las Mujeres. (2007). *Política Nacional para la Igualdad y Equidad de Género 2007-2017*. Recuperado de <http://www.unfpa.or.cr/documentos-y-publicaciones-14/genero/74-politica-nacional-para-la-igualdad-y-la-equidad-de-genero-pieg-1/file>

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2014b). *Política de Fomento al Emprendimiento de Costa Rica. Administración Solís Rivera 2014-2018*. Recuperado de <http://www.pyme.go.cr/media/archivo/normativas/politica-fomento-alemprendimiento.pdf>

Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2014). *Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018 “Alberto Cañas Escalante”*. Recuperado de <http://documentos.mideplan.go.cr/alfresco/d/d/workspace/SpacesStore/cd1da1b4-868b-4f6f-bdf8-b2dee0525b76/PND%202015-2018%20Alberto%20Ca%C3%B1as%20Escalante%20WEB.pdf>

Programa de Promoción de la Formalización en América Latina y El Caribe, FORLAC. (2014). *Políticas para la Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas en Costa Rica*. Organización Internacional del Trabajo. Recuperado de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_318454.pdf

Páginas web

Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU). (<http://www.inamu.go.cr/web/inamu/inicio>)

Instituto Nacional de las Mujeres (INAMU). *Proyecto EMPRENDE*. (<http://www.inamu.go.cr/web/inamu/proyecto-emprende>)

Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS). *FIDEIMAS*. (http://www.imas.go.cr/ayuda_social/fideimas/fideimas.html)

Observatorio de Igualdad de Género de América Latina y el Caribe, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Autonomía Económica*. (<http://www.cepal.org/oig/aeconomica/>)

