

# LA MUJER EMPRENDEDORA\*

Maravillas Rojo Torrecilla\*\*

## 1. UN POTENCIAL EMPRENDEDOR QUE HEMOS DE DESCUBRIR Y APOYAR

**E**XISTEN en nuestra sociedad síntomas abundantes que expresan el potencial emprendedor que se acumula en su seno. Si definimos el emprendedor o la emprendedora como «la persona que funda una empresa o inicia una actividad frecuentemente con más ilusión y ambición que recursos materiales, a la persona animada que busca constantemente nuevos campos de actuación», observando nuestro entorno podemos descubrir a un conjunto de hombres y mujeres que desarrollando actitudes y destrezas en el liderazgo, la creatividad y la asunción de riesgos calculados crean su propio puesto de trabajo y, en ocasiones, el de otros.

Recientemente presentamos en Barcelona un catálogo de emprendedores y emprendedoras que reunía más de 3.000 iniciativas empresariales, sobre las más de 80.000 iniciativas que se han generado en la provincia utilizando programas gestionados por el INEM durante los últimos cuatro años. Este catálogo de empresas, con sus productos o servicios, era un instrumento

para favorecer el crecimiento de las propias iniciativas a través de la relación. Esta experiencia es, si quieren una realidad pequeña y sencilla, pero muy interesante y ejemplificante de mi primera afirmación.

Aunque el perfil profesional, formativo y personal de todos ellos es muy variado, una realidad va abriéndose camino en esta situación: el número de mujeres emprendedoras está aumentando significativamente y si en general, emprender no es fácil, las mujeres añaden a esta dificultad la de ir normalizando su participación en un mundo que tradicionalmente ha sido masculino.

## 2. SE APRENDE A EMPRENDER, PORQUE EMPRENDER ES UN OFICIO

Si los emprendedores y las emprendedoras que crean su empresa no proceden exclusivamente de la herencia familiar o de una determinada situación patrimonial, sino de una voluntad de crear y asumir riesgos, podemos afirmar que emprender es también un oficio que como los otros oficios puede aprenderse y practicar desde cualquier origen. Para ello es necesario que nos reconciliemos históricamente con la figura del emprendedor/a y que se organicen programas imaginativos que debidamente gestionados permitan a aquellos/as que los utilicen abrirse paso en esta realidad.

Más allá de las concepciones tradicionales de la figura del empresario como propietario de los medios de producción podemos desarrollar una nueva concepción del «empresario social» en una economía de mercado, a través de aquellas personas que llegan a crear su empresa porque «aprenden a emprender». Entre ellos, superando además concepciones culturales, las mujeres también «aprenden a emprender».

Aprender a emprender es un proceso enmarcado en una formación permanente, dinámica, que precisa superar una concepción exclusivamente académica.

Aprender a emprender, emprendiendo un proyecto concreto es basar el aprendizaje en la praxis, entendida como una síntesis dialéctica de la reflexión y la acción. La práctica no sólo como complemento de la teoría, sino como integradora de ambos conceptos. El desarrollo de la empresa y las relaciones con otras empresas, son fuente de aprendizajes, de conocimientos, destrezas y actitudes, que es preciso tener presente, para que las y los emprendedores/as sean sujetos activos de los aprendizajes.

Por ello, el formador o la formadora de emprendedores/as es ante todo facilitador/a que aporta información, recursos y contactos, que conoce el contexto productivo en el que se mueve el emprendedor o la emprendedora y activa en base al desarrollo del proyecto empresarial de aprendizajes.

## 3. LAS EMPRESAS QUE SE CREAN PRESENTAN REQUERIMIENTOS, ALGUNOS PROGRAMAS CONTRIBUYEN A AFRONTARLOS

Pasar de trabajar por cuenta ajena a crear la propia empresa o actividad supone significativos cambios en las tareas y en el perfil profesional de los/as protagonistas.

Aquellos y aquellas que toman la decisión de crear una empresa se ven afectados por un conjunto de cambios:

- Invertir y arriesgar dinero propio.
- Encontrar clientes, ya que en la nueva situación no les garantiza otro el trabajo de cada día.
- Determinar su propia organización y si cabe, plantilla.
- Adquirir una menor percepción de los cambios del entorno.
- Admitir que sus ingresos y nivel de vida varían de acuerdo con los buenos o malos resultados obtenidos en el mercado.
- Planificar las formas y momentos para realizar las tareas y proceder a la entrega.
- Aprender a manejar toda una serie de tareas de gestión de manera totalmente integrada.
- Aprender a comercializar y vender sus productos.
- Trabajar probablemente muchas horas, por lo menos al principio.

Crear y consolidar la empresa requiere aspectos formativos, financieros, logísticos y de relación:

a) Aspectos formativos y de asesoramiento para el desarrollo de las capacidades necesarias para afrontar estos cambios y la incorporación de los conocimientos de técnicas de gestión. Ello puede organizarse con planes adecuados de formación y de asesoramiento. Puede apoyarse también en sistemas de formación interactiva o de formación abierta y a distancia y con consultorías organizadas al efecto.

b) Los aspectos financieros son de capital importancia para los emprendedores y emprendedoras. Es posible financiar viabilidad a través de programas gestionados por el INEM, por las comunidades autónomas o por los ayuntamientos, algunos

\* Ponencia presentada en jornadas técnicas de reflexión y debate: Aprender a emprender. Valencia, 1992.

\*\* Directora Provincial INEM. Barcelona.

de los que actualmente tienen mayor relevancia son:

- La capitalización de las prestaciones por desempleo (R. D. 1.044/85), que permite utilizar activamente los recursos del desempleo para la inserción laboral, mediante el cobro por anticipado en una sola vez de las prestaciones contributivas a las que se tuviera derechos a percibir, a aquellas que se constituya en cooperativa o SAL.

- Las Iniciativas Locales de Empleo ILE (O. M. 21.02.86) permiten obtener una subvención a fondo perdido por cada puesto de trabajo creado en pequeñas empresas de carácter innovador, con interés local además de otros apoyos económicos para financiar mejoras técnicas en la gestión.

- La subvención financiera y los créditos sin aval (O. M. 21.02.86) permiten acceder a créditos en condiciones preferentes y obtener una subvención de seis puntos de interés con las entidades financieras que han suscrito convenios con el INEM. Además, mediante convenios específicos se facilita el acceso al

sistema financiero a aquellos proyectos que merezcan ser aprobados, no tanto por las garantías patrimoniales, cuanto por calidad del proyecto y su viabilidad. En Barcelona tres entidades financieras han suscrito convenios para aportar dos mil millones de pesetas para estos convenios específicos.

- La promoción del empleo autónomo (O. M. 21.02.86), facilita la iniciativa individual al subvencionar la creación de empleo autónomo.

c) El requerimiento de apoyos logísticos se puede implementar entre otros recursos a través de los viveros o centros de empresa, que ofrecen el acceso en condiciones preferentes a unos espacios adecuados para iniciar la empresa disponiendo de servicios comunes como el teléfono, luz, fax, etcétera, así como de capacidad para el asesoramiento en la gestión de cada proyecto.

d) Un cuarto requerimiento es sustancial con las nuevas empresas, la relación comercial. Apoyar las relaciones de estos emprendedores y emprendedo-

ras potencia su crecimiento y garantiza su supervivencia.

#### 4. LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA DE LA MUJER: UNA REALIDAD POSIBLE Y DESAFIANTE

La reactivación económica ha comportado a lo largo de los últimos años el surgimiento en España de un nuevo empresariado: el empresariado femenino. La mujer ha ido incorporándose en mayor medida a la actividad laboral y también a la empresarial de tal manera que según indica la Encuesta de Población Activa, el empresariado femenino español representa el 14% del cómputo español.

Este proceso que se ha realizado dinámicamente y que en los últimos cinco años ha aumentado un 110% frente al 33% de las iniciativas masculinas, comporta la autoocupación de muchas mujeres, pues el 6'4% emplea a otra, mientras el 93'6% no tiene asalariados a su cargo. El grupo de edad que presenta

mayor iniciativa es el comprendido entre 25 y 44 años.

Diversos motivos inducen a la nueva empresaria a crear una empresa, que tienen poco que ver con la tradición familiar o el nivel patrimonial: establecerse por cuenta propia sin depender de otros; garantizarse unos ingresos cuando se ha vivido una ruptura en la vida profesional con ausencia de salario; ser capaz de crear algo, de desarrollar ideas e iniciativas; trabajar de manera diferente; o conseguir un puesto de trabajo cuando existen escasas expectativas de acceder al mercado laboral. La procedencia de muchas mujeres que crean su empresa es el desempleo, porque dejaron su trabajo para dedicarse al hogar, o fueron despedidas.

Las mujeres tienen problemas específicos que añadir a los de sus homólogos hombres, a la hora de poner en marcha su actividad empresarial.

La sociedad infravalora a la mujer respecto al hombre en cuanto a su capacidad de iniciativa y riesgo. Esto sucede aún hoy en prácticamente todos los países europeos, por lo que debe esforzarse por generar credibilidad en relación a su proyecto:

a) Por razones de carácter cultural el acceso a la información sobre las ayudas públicas, u otras fuentes de apoyo para crear empresas, es menor en las mujeres que sistemáticamente hacen menos uso de estos recursos.

b) Existe discriminación en el acceso al sistema financiero, a la obtención de créditos en general. Factores que para un hombre son considerados como elementos de estabilidad, en una mujer se consideran de riesgo (por ejemplo estar casado con hijos).

c) La organización del tiempo profesional es otra dificultad cuando existen dependencias familiares. Superar con equilibrio las barreras en la disponibilidad laboral es imprescindible para abordar con éxito la empresa.



Por ello, además de aprender a emprender, las mujeres en general que quieran organizar su propio puesto de trabajo han de reforzar especialmente:

- La voluntad de crear empresa y asumir riesgos.
  - La autoimagen personal y profesional.
  - La organización de su tiempo, recreando la convivencia en su entorno.
  - La búsqueda y relación de otras iniciativas empresariales femeninas que sean referencias positivas del proceso a seguir.
- Son muchas las mujeres que se van incorporando a este progreso laboral y empresarial, afrontando todo este conjunto de retos y preparándose para consolidar sus iniciativas.

## 5. EMPRENDER INCLUYE A LA MUJER

Desde el INEM en Barcelona hemos comprobado que existen abundantes iniciativas de mujeres que, desarrollando su creatividad, han organizado empresas incorporando capacidad de gestión. Así, cerca de 10.000 mujeres han decidido utilizar activamente las prestaciones por desempleo y las han capitalizado para crear una actividad productiva. También es significativo las más de 700 mujeres, que suponen más del 50% de los que han «aprendido a emprender» desarrollando su plan de viabilidad en centros o viveros de creación de empresas, o las más de 500 que han incorporado técnicas de gestión a su proyecto participando en acciones formativas diseñadas a medida y en las que se han utilizado diversas metodologías y tecnologías, des-

de la consultoría, los sistemas interactivos o los sistemas multimedia.

Este diálogo es fecundo, estimula la actividad productiva y produce resultados especialmente cuando se integran recursos y se concierta este estímulo con las administraciones locales. Por eso, uno de los retos que debemos abordar en el futuro inmediato es el desarrollar *Iniciativas Locales de Empleo*, en las que las mujeres tengan un papel significativo. Se trata de crear empresas en entornos de interés local, que contribuyan al desarrollo económico de un territorio y que pueden ser apoyadas en su viabilidad. No se trata de convertir una vez más en «subsidio» aquello que es para estimular el empleo, ni de competir para anular lo que ya existe como iniciativa empresarial, se trata de poner en marcha acti-

vidades productivas necesarias en un territorio en complementariedad con sus planes estratégicos.

Las mujeres pueden, utilizando las diversas estructuras existentes, informarse, orientarse y encontrar asistencia técnica para crear actividades productivas, también puede encontrar fuente de financiación y en todo ello aprovechar las iniciativas y recursos comunitarios europeos. Es posible, pero no es fácil. Por ello, si normalizar la participación laboral de las mujeres es un eje del cambio social, desarrollar la actividad independiente, en la propia empresa es crear espacios de potenciabilidad y creatividad femenina que contribuirán sin duda al desarrollo de las propias mujeres, y a la activación económica en un marco mayor de igualdad de oportunidades.



# DISTEST

DISTRIBUCION DE TESTS PSICOLOGICOS Y MATERIAL PSICOTECNICO: TEA Y MEPSA

Calle Bélgica, 24, 1.º, 2.ª - Teléfono 360 63 41 - 46021-VALENCIA

- MATERIAL PSICOTÉCNICO
- INFORMÁTICA Y AUDIOVISUALES
- Tests
- MATERIAL DIDÁCTICO
- Bibliografía
- CURSOS MONOGRÁFICOS
- APARATOS ENURESIS
- AULA Y DESPACHOS EN ALQUILER
- BIOFEEDBACK

HORARIO: Lunes a viernes, de 9.30 a 13.30 y de 16 a 20 h.