



INFORME DE EXPERIENCIAS EXITOSAS LIDERADAS POR MUJERES EN EL DISTRITO DE INDEPENDENCIA

**PROYECTO COMÚN:
AUTODETERMINACIÓN DE LAS
MUJERES A TRAVÉS DEL EMPLEO LOCAL – URBAL**

**LIMA – PERU
2005**



INDICE

• Introducción.....	3
• Antecedentes.....	6
• Metodología.....	10
• (a) Respecto al Taller Local	
- Finalidad del taller.....	11
- Objetivos del taller.....	11
- Participantes.....	12
- Temas del taller.....	12
• (b) Experiencias exitosas.....	13
• Resultados	29
• Conclusiones.....	54

Introducción

Históricamente, las mujeres han constituido una fuerza política y social trascendente en el desarrollo del país, sus aportes e intervenciones han movilizadado la sociedad particularmente en los momentos difíciles, dinamizándola o recreándola a través de experiencias diversas de soporte social y económico sin las cuales hubiera sido imposible afrontar el impacto producido por el ajuste estructural de las últimas décadas; nuestro distrito ha sido levantado sobre la historia de miles de estas experiencias las que sin embargo han permanecido generalmente bajo el anonimato, negándoseles el reconocimiento a sus logros sociales y económicos en el desarrollo nacional y local; este es un hecho que debe ser modificado.

Para dar un panorama general: Independencia alberga una población total de aproximadamente 208,000 habitantes (estimación INEI 2003). Las mujeres representan el 50.7% de la población total (aprox. 105,000), de las cuales el 21.6% son jefas de hogar y, el 14% de mujeres entre 30 y 40 años tiene más de 4 hijos. Del total de mujeres que vive en el distrito, el 46.4% se encuentran ubicadas en los diferentes asentamientos humanos; si a esto añadimos que el nivel socioeconómico de la población de Independencia se concentra en los grupos C, D y E; entonces ya tenemos un perfil de la pobreza en el distrito. De acuerdo a los registros y padrones del Municipio existen un promedio de 10,300 empleos en el distrito, de los cuales el 56% corresponderían a mujeres.

La realidad nos muestra que las mujeres constituyen un pilar importante en la economía local y nacional, no sólo por que paulatinamente se fueron incorporando a la llamada población económicamente activa (aquella que cuenta para las estadísticas,) sino porque paralelamente, siempre desempeñaron un papel fundamental en la reproducción social, brindando el cuidado y atención a los agentes económicos de la sociedad, papel cultural y social que le ha tocado asumir, aunque esta labor nunca haya sido suficientemente valorada ni por la sociedad ni por el Estado. Lo cierto es que las mujeres han cargado socialmente con la responsabilidad familiar en el hogar y que esta función ha dificultado su acceso al mercado laboral, mas aún cuando el Estado se ha ausentado en la responsabilidad de apoyar, trasladar y distribuir una tarea que naturalmente, corresponde tanto a hombres como a mujeres; o de brindar el soporte necesario para las mujeres y sus familias para facilitar la capacidad de diferir estas responsabilidades. La experiencia destaca que las mujeres a la hora de ingresar al mercado laboral enfrentan un conflicto entre la familia y el trabajo de forma más extrema que los

hombres, ya que sus múltiples responsabilidades familiares no le permiten atender plenamente su dedicación a la actividad laboral.

Constituye pues responsabilidad social y política el conciliar los espacios privados con los espacios públicos de las mujeres, facilitar las necesidades familiares con las laborales, de manera tal que permita el adecuado desenvolvimiento y desarrollo personal, que como la realidad demuestra, redunde en el beneficio social y económico general; mas aún si consideramos los múltiples experiencias de micro emprendimientos liderados por mujeres, que en nuestro distrito constituyen buena parte de la economía local de acuerdo a las cifras. El comercio y los servicios concentran la mayor parte de la actividad económica del distrito; y las mujeres tienen una participación importante en estos sectores (57.1% y 49.6% respectivamente); aunque sólo un 12% en el sector de producción, lo cual estaría señalando que persiste un patrón de división sexual del trabajo.

En la práctica urbana, no sólo de Independencia sino en general de Lima, se presume que muchas mujeres desarrollan actividades económicas de muy pequeña escala y aunque se desconoce el número real de mujeres involucradas en estas actividades se sabe que en su mayoría las desarrollan de manera informal, en condiciones laborales y económicas muy por debajo de los estándares establecidos, en muy largas jornadas de trabajo y exentas de toda oportunidad de capacitación.

Otras dificultades que afrontan estas mujeres son: la falta de capacidad y/o facilidades para el acceso al crédito formal, por que exigen demasiados requisitos y cobran intereses por encima de sus posibilidades reales, sobretodo cuando se encuentran en las etapas iniciales de su empresa, crédito al que además miran con desconfianza; más eventualmente acceden a crédito informal que, en muchos casos o resulta insuficiente o termina precarizándolas. La falta de acceso a la información, formación y/o capacitación laboral redunde en esta precariedad económica así como en la calidad de los productos o servicios que brinda. Otro aspecto que se observa como una necesidad para las mujeres es el acceso al mercado; la posibilidad de abrir otras y/o mejores posibilidades comerciales para sus productos se aventura como una urgente y real necesidad.

Asumir y realizar estas tareas no constituye un beneficio a otorgar, sino una responsabilidad política y social que debemos asumir los gobiernos locales como representantes del Estado, así como por el propio Estado; la creación y modificación de políticas, la aplicación de estrategias e instrumentos de soporte que eliminando la mera lógica del beneficio; priorice a

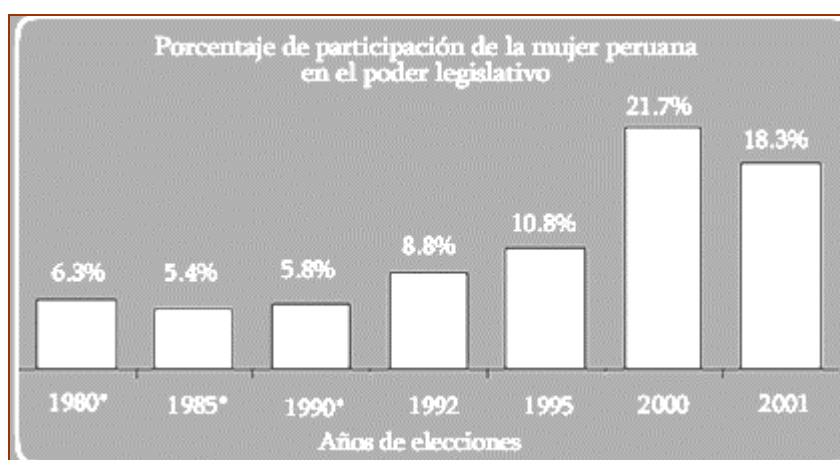
las personas a través de mecanismos cuyo fin último sea el desarrollo social, partiendo de la lógica de cuidado del capital humano y de un crecimiento económico sostenido que priorice la protección de las personas, no el capital. Esto implica todo un cambio de perspectivas y un cambio en la dinámica política, así como también un cambio en la mentalidad de la sociedad y de nosotros/as, las personas comunes; asumiendo la responsabilidad de optimizar las condiciones de vida, haciéndolas más equitativas y justas para hombres y mujeres, que respondan mejor a la realidad de la pobreza y exclusión, y ofrezcan una mejor calidad de vida para todos y todas los/as pobladores/as. Este es un cambio complejo porque enfrenta los aspectos culturales, las costumbres sociales e incluso las vidas privadas de cada uno de nosotros/as, pero ineludible al fin; compromiso al que se suma nuestro Municipio.

Al otro lado de la moneda, se encuentran los emprendimientos exitosos; el caso de mujeres que pese a las dificultades, las carencias, las ausencias y las exclusiones que así también tuvieron que afrontar; se aventuraron a realizar empresas que con el tiempo, visión y persistencia, lograron impulsar. De estas experiencias podemos aprender, y garantizar que con un mayor apoyo, coordinación y soporte institucional, muchas otras mujeres estarán en capacidad de convertir sus iniciativas empresariales en proyectos viables que a su vez garanticen una mejor incorporación laboral de ellas y la mejora en su calidad de vida. De ello se trata este trabajo, de un proceso de aprendizaje e incorporación de experiencias que sirvan de plataforma para una perspectiva de intervención desde el actuar de los gobiernos locales y en particular el caso nuestro el del distrito de Independencia en el cumplimiento de responsabilidades que son asumidas propias, desde la perspectiva integral y equitativa de desarrollo que viene empeñado en concretar.

ANTECEDENTES

- Una mirada evolutiva a la incorporación de las mujeres en la dinámica socio económica y laboral en el Perú:

En el caso de Perú al igual que en el resto de Latinoamérica, se registró a partir de la década de los 70 un incremento de la participación laboral de las mujeres, hecho que se dio lugar entre otros factores por el paulatino incremento educativo alcanzado por éstas, como producto de un importante movimiento social a favor de la igualdad de condiciones para hombres y mujeres; este proceso estuvo marcado a su vez por un incremento en la participación social y en los escenarios públicos, que paralelamente a la discusión pública sobre temas de discriminación, logró cimentarse en un accionar en pro de la mejora de sus condiciones de vida. Es así que se inició la promoción de talleres productivos y programas asociados a temas de salud y educación. El tema de género se incorpora cada vez mas como una dimensión de mejora de la calidad de vida.¹ En 1970 la tasa de participación laboral de las mujeres alcanzaba el 38% en tanto que en 1998 representó el 58%, es decir, la proporción de mujeres en el mercado de trabajo en la actualidad es claramente mayor a la de hace tres décadas. Sin embargo este perfil de la sociedad peruana no siempre ha redundado en la generación y/o aplicación de decisivas políticas públicas que incorporen la dinámica laboral de las mujeres, particularmente cuando se intenta graficar el rol de reproducción social que tradicionalmente han desarrollado en pro del desarrollo económico del país, aporte que aún permanece oculta en la data socioeconómica y laboral. En el Perú, en 1997, con el apoyo de organismos internacionales se logró promulgar la Ley Orgánica de Elecciones y la Ley de Elecciones Municipales, estableciendo un sistema de cuotas de 25% de participación de la mujer en las listas electorales. Posteriormente, en diciembre del 2000 se modificó la Ley Orgánica de Elecciones, elevando la cuota de participación política de mujeres al 30%.²



Respecto a los esfuerzos por incorporar formalmente en la dinámica de empleo a las mujeres, desde una perspectiva más realista y equitativa, el Ministerio de la Mujer y Desarrollo Social de Perú, tiene formulada la implementación del Plan de Igualdad de Oportunidades entre Hombres y Mujeres (2000 – 2005), entre cuyos objetivos se encuentra la transversalización del enfoque de género y de los derechos de las mujeres en los diversos sectores del Estado. Este plan incluiría acciones orientadas a garantizar el ejercicio de los derechos económicos, sociales y culturales de las mujeres. El Ministerio de Trabajo en este aspecto, ha implementado un programa dirigido a mujeres emprendedoras que es parte del programa de la Dirección Nacional de la Micro y

¹ Ames, Rolando; Bensa, Jessica. Participación Social en el Perú, Análisis y comentarios. Instituto de diálogo y propuestas, Lima, 1998. <http://www.cebem.com/centdocum/documentos/docpdf/d-parsocperu.PDF>

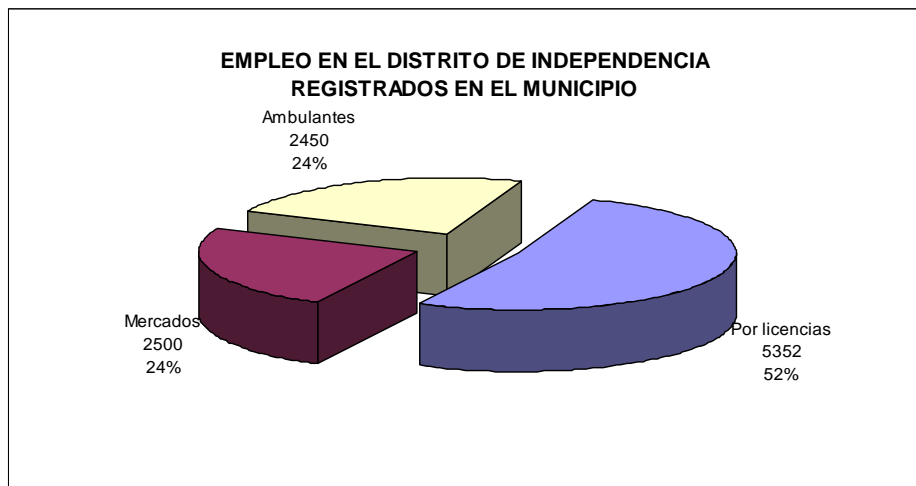
² Movimiento Manuela Ramos. Ley de cuotas. <http://www.manuela.org.pe/derechos/cuotas.htm>

Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Su propósito sería mejorar la inserción laboral de las mujeres conductoras de unidades productivas y de servicios fomentando su empleabilidad, el desarrollo de sus desempeños económicos, y sus oportunidades en el mercado, para que superen su nivel de pobreza y logren su desarrollo personal y ciudadano. Un antecedente a este proyecto fue el Programa Femenino de Consolidación del Empleo – PROFECE que operó desde 1997 hasta el año 2002, en Lima y Ayacucho. Sin embargo estas iniciativas carecen aún un carácter integrado al nivel de las políticas públicas.

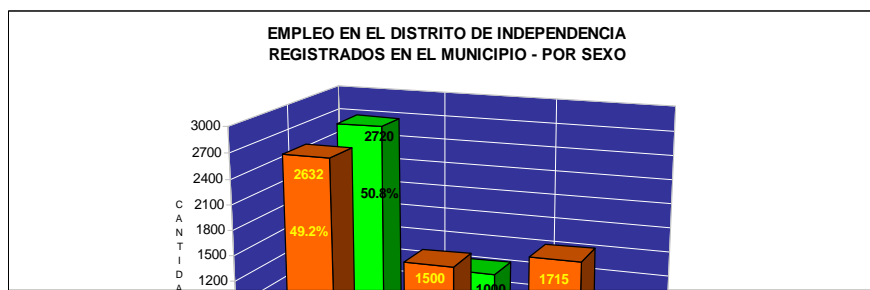
La tasa de desempleo para el mes de enero 2005 en Lima Metropolitana fue de 13,0%, mayor en 1,9 puntos porcentuales respecto a la registrada en similar mes del año 2004 y comparado con el nivel del mes anterior (diciembre 2004), la tasa de desempleo aumentó en 4,2 puntos porcentuales. Los datos estadísticos de los últimos meses señalan que la tasa de desempleo masculino disminuyó en 0,8 puntos porcentuales; mientras que la tasa de desempleo femenino se incrementó en 0,8 puntos porcentuales.

- Algunos datos de la situación de empleo y las mujeres, en el distrito de Independencia:

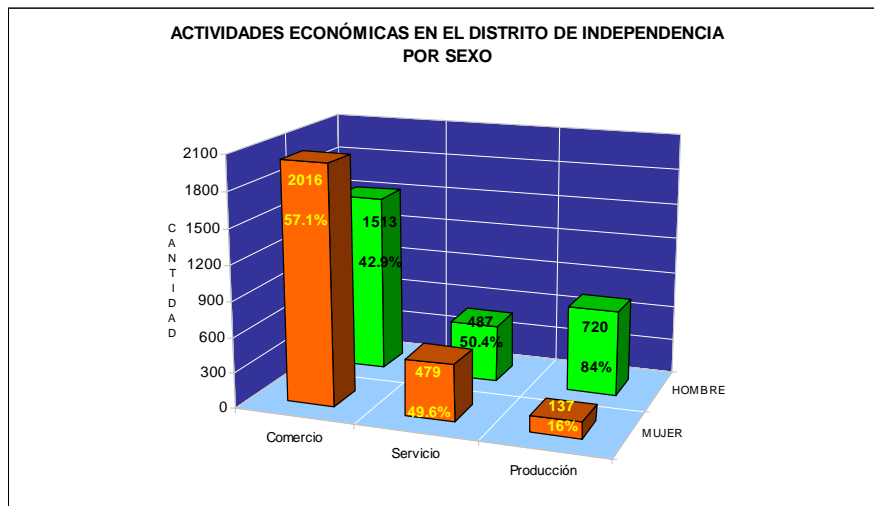
Tomando como fuente los registros de licencias del Municipio de Independencia y sondeos realizados en la localidad, se tiene que esta comuna despliega un promedio de 10,300 empleos; estos se concentran en actividad comercial en mercados (24%), venta ambulatoria (en la calle) un 24% y finalmente, lo que corresponde a negocios constituidos formalmente (servicios, producción y/o comercio) un 52%.



Del total de empleos registrados por el municipio el 56% corresponderían a mujeres; el 60% en mercados; el 70% de ambulantes registrados en el distrito, son mujeres y en licencias de un total de 6,365 el 49.2% corresponden a mujeres.



De acuerdo a estos datos, el sector de actividad más desarrollada es la de comercio, constituyendo el 65.9% del total de negocios de la localidad; servicios es la segunda actividad con el 18% y por último producción con el 16%. Se encuentra a partir de la estadística recogida, que la estructura del empleo femenino difiere considerablemente de la del masculino por ramas de actividad, concentrándose las mujeres en el sector de comercio (57.1% en las mujeres y el 42.9% en los hombres), en tanto los varones principalmente en la actividad productiva (varones el 84% en tanto las mujeres solamente el 16%); indicando una marcada división de género en los sectores de emprendimientos productivos, en desmedro de la población femenina del distrito.



- Promoción de empleo para mujeres desde las organizaciones públicas:

Para dar un marco general a las micro unidades productivas generadas por las mujeres, se considera importante dar una mirada a la normatividad y otros datos relacionados. De acuerdo a información proporcionada por la Comisión de Trabajo y Promoción del Empleo del Congreso, las micro y pequeña empresas (MYPE) en el país constituyen el 65% de la población económicamente activa y su relevancia radica en la capacidad de generación de empleo que

posee; en ellas labora el 76% de la población ocupada en el país sin embargo los problemas de productividad se refleja en que a pesar de la alta ocupación, su producción constituye aproximadamente el 40% del producto bruto interno nacional. Estos datos señalan también que si bien en la ciudad de Lima Metropolitana aún la mayor parte de estas empresas son dirigidas por hombres, se ha registrado un paulatino incremento de las empresas lideradas por mujeres, pasando del 24.5% en 1984 a 39.4% en el 2000; proceso igual ha ocurrido con respecto a la población trabajadora, de 3 mujeres por cada 10 hombres en 1984 a 4 mujeres por cada 10 hombres en el 2000.

Existe la Ley llamada de promoción y formalización de las micro y pequeña empresas (Nº 28015), cuyos objetivos estarían la promoción y fomento de las MYPE priorizando recursos para este fin, y debiera a la vez garantizar un acceso en condiciones de equidad de género de acuerdo al plan Nacional de Igualdad de oportunidades. El órgano estatal que está encargado de la vigilancia del cumplimiento de estos objetivos es el Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo, quien define las políticas nacionales y coordina con las entidades del sector público y privado las políticas sectoriales; siendo también otro organismo importante el Consejo Nacional para el desarrollo de la Micro y Pequeña empresa – CODEMYPE. Esta ley posee un régimen laboral especial para fomentar la formalización y desarrollo en exclusivo de las micro empresas (aquellas que tienen de 1 a 10 trabajadores). Esta ley que data de julio de 2003 es de naturaleza temporal ya que está concebido para un periodo de cinco años que concluye en junio del año 2008; siendo este un régimen especial sin embargo contempla aspectos laborales específicos para el caso de las MYPE respecto a remuneraciones, jornadas diarias de trabajo y pago de tiempo extra, los periodos de descanso y vacacionales, liquidaciones al final del periodo laboral y los seguros de salud. Esta ley tiene la finalidad de fomentar que las empresas se registren en el Ministerio de Trabajo, con lo cual también gozarían de algunos beneficios administrativos.³

Por otro lado, el Ministerio de Trabajo a través de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa desarrolla programas de impulso estas iniciativas, con el auspicio de entidades internacionales, particularmente orientados hacia la atención a emprendimientos desarrollados por mujeres. Uno de estos es el de PROFECE, este programa surge como la primera iniciativa oficial que intenta brindar una solución al problema de generación de ingresos en la población femenina, creando condiciones para que su desempeño laboral sea más dinámico y sostenido, de modo que sus ingresos, por lo menos siendo temporales, mejoren.

Los objetivos de este programa buscan mejorar: (a) la inserción laboral de las mujeres conductoras de unidades productivas y de servicios fomentando su empleabilidad, (2) el desarrollo de sus desempeños económicos y (3) sus oportunidades en el mercado; para que superando sus niveles de pobreza; logren su desarrollo personal y ciudadano. También busca promover la articulación comercial de mujeres de escasos recursos a través de actividades productivas en los mercados locales, regionales y de exportación, así como mejorar el nivel sus competencias productivas y habilidades personales.

De acuerdo a lo establecido, estos programas deben desarrollan capacitación y asistencia técnica, facilitar la articulación comercial de sus iniciativas a mercados locales, regionales, nacionales y de exportación y la información sobre la oferta y la demanda de productos o servicios; así como la promoción de espacios de encuentro y redes locales; los gobiernos locales también se prevé reciban asesoría y capacitación en estos temas. Como resultado del programa PROFECE se han generado otros más como el de Mujeres Emprendedoras que replica los objetivos ya mencionados pero además busca atender una de las demandas principales de las mujeres como es la

³ Datos brindados por la Presidenta de la Comisión de Trabajo y Promoción del Empleo del Congreso de la República de Perú, Congresista Dora Núñez Dávila. Exposición en el Foro: Micro-unidades económicas lideradas por Mujeres, realizado en la Municipalidad de Independencia, 17 de Marzo de 2005.

capacitación y la asistencia técnica para articularse al mercado local, nacional e internacional, propiciando relaciones de comercio; programa que prosigue la línea de promoción de trabajo decente acorde con las recomendaciones brindadas por la OIT y el Acuerdo Nacional.⁴

Respecto a la Municipalidad de Independencia, forma parte de su estructura organizacional la existencia de dos áreas directamente relacionadas tanto con la temática de mujer como con la promoción del empleo, la primera corresponde a la Gerencia de la Mujer y desarrollo Social, esta área es un órgano de línea y de acuerdo a las funciones que le competen, es responsable de la planificación, organización, dirección, control y evaluación de las actividades que fomenten y promuevan el desarrollo humano y social en el distrito con directa participación de la población, fomentando la equidad de género, el trato igualitario de hombres y mujeres. Esta área se encarga de brindar pues soporte institucional a las organizaciones sociales de la localidad, (particularmente el Vaso de Leche como Programa Municipal y los comedores populares); realizando esta tarea a través de la división de servicios sociales y alimentarios y la división de participación vecinal. Por otro lado, también desarrolla actividades de promoción de la mujer a través de la oferta de diversos cursos de formación y capacitación dirigidos a esta población; como consecuencia de ello por ejemplo, el año pasado desarrolló un Programa Integral de Desarrollo de la Mujer que contemplaba aspectos de formación personal, social y laboral, entre otros. La Gerencia de Desarrollo Local y Económico, es en principio el área encargada de todos los aspectos de promoción laboral del distrito, su existencia se prevé como un contexto apropiado para el fomento de empleo en mujeres, aún cuando ésta no constituye aún una línea definida de acciones. En el presente sin embargo desarrollan actividades que benefician a las mujeres aunque aún trasciende en una división sexual del trabajo; tal es el caso de las ferias gastronómicas, cursos de chocolatería, etc., que aparecen como las opciones más regularmente ofertadas; se observa sin embargo una decisión implícita por priorizar los emprendimientos de mujeres. En los últimos meses la participación femenina en cursos como serigrafía (considerada una actividad no tradicional en este grupo de población), resulta relevante. Como resultado de estos intereses, en la actualidad se vienen estableciendo las bases para un trabajo que incorpore de manera transversal el tema de género e igualdad de oportunidades en las diversas áreas del Municipio.

METODOLOGÍA:

Para recoger información sobre las experiencias exitosas lideradas por mujeres se planteó la siguiente metodología:

- (a) La realización del II taller local, titulado: “Conociendo la realidad de las mujeres y el empleo de nuestro distrito”
- (b) El desarrollo de 05 entrevistas a profundidad a empresarias exitosas

(a) Del Taller Local:

Luego de una breve ronda de exposiciones en la que se realizó la presentación del proyecto “Autodeterminación de las mujeres a través del empleo local”, la exposición sobre la situación de las mujeres y el empleo en el distrito de Independencia y un video motivador sobre la

⁴ Datos obtenidos de la Sra. Cecilia Testino, Coordinadora de PROFECE, Programa Femenino de Consolidación del Empleo, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.; y de la página Web del mismo Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

experiencia de una empresa liderada por mujer; se inició con el trabajo de grupos a partir del desarrollo de una guía que contemplaba cuatro (04) aspectos: motivaciones, problemas, potencialidades y expectativas (correspondientes a un análisis FODA), de las experiencias micro-empresariales de mujeres, en el distrito. Dentro del trabajo de grupo otros dos temas eran considerados de relevancia para el levantamiento de la información: (1) la participación de las diferentes instituciones sociales en estas actividades, y (2) las opiniones que las propias mujeres expresaban respecto al desarrollo de estas iniciativas; lo que llamamos la auto percepción de las mujeres en la dinámica laboral y productiva.

(b) De las entrevistas a experiencias exitosas identificadas:

Se realizaron 05 entrevistas a empresarias consideradas exitosas de acuerdo a referencias de informantes clave, de la consulta en el primer taller local y de la propia encuesta aplicada en el segundo taller⁵; el objetivo de estas entrevistas era la visualización del proceso de generación de empleo en experiencias concretas de mujeres del distrito.

(a) Respecto al Taller Local.-

Finalidad del taller:

Contar con una visión estratégica de la realidad de la situación de las mujeres del distrito que lideran empresas consideradas exitosas, siendo que estas mujeres formaron parte de la denominada población excluida socialmente.

Objetivos:

- Propiciar reflexión sobre la situación de las mujeres emprendedoras del distrito.
- Identificar sus problemas y necesidades prioritarios frente a la iniciativa empresarial.
- Recoger las oportunidades y potencialidades que identifican en su actividad laboral.
- Identificar específicos aspectos de género relacionados a sus emprendimiento económicos y la actividad laboral en general.
- Identificar criterios de éxito atribuidos a la actividad empresarial.
- Identificar percepción de la participación institucional en estas iniciativas.

Participantes:

- Miembros de la Unión de Comedores Familiares del Ermitaño
- Negociantes/ empresarias independientes (vendedores ambulantes, vendedoras de mercado, pastelería, bodega, anticuchería, ferretería, bazar restaurantes, etc)

⁵ Como resultado de estas consultas, se encontró coincidencia en uno de los casos: la Sra. Victoria García y la fábrica de fideos.

- Negociantes/ empresarias asociadas.
- Miembros del Club de Madres de Independencia
- Integrantes de ONGs que trabajan en la zona
- Asociación de comerciantes de Independencia
- Asociación de Comerciantes de San Martín de Porres
- Asociación de Tejedoras de Cruz de Mayo - Independencia
- Agrupación de mujeres emprendedoras de Independencia
- Funcionarias y trabajadoras del municipio

Contenidos del taller:

- Problemas y necesidades de las mujeres en sus iniciativas empresariales.
- Potencialidades y aprendizajes desplegados a partir de estas iniciativas.
- Auto percepción de las mujeres en el campo empresarial.
- Niveles y necesidades de participación institucional.

(b) Presentación de las Experiencias exitosas:

ROSA

Riesgos y decisiones en la vida

Es una mujer de 58 años en la actualidad, natural de Jauja, departamento de Junín (Sierra Central de Perú), vino a Lima en 1968 cuando contaba con 22 años edad y tres hijos, en busca de una nueva oportunidad de vida luego de haberse separado de su esposo, quien se desempeñaba como profesor en la Universidad San Cristóbal de Huamanga en Ayacucho. Ella cuenta que completó sólo la educación primaria por que en el pueblo donde vivía solo había colegio para estudios primarios y de querer continuar con los estudios secundarios tendría que haberse movilizadado hasta otro pueblo ubicado aproximadamente a hora y media de su casa, sus madre consideró que era una pérdida de dinero el hacerle terminar la secundaria, puesto que en su condición de mujer, su futuro estaría marcado por la vida doméstica y la crianza de sus hijos e hijas.

Su madre se dedicaba a los negocios, así que aprendió de ventas a partir de esta primera experiencia; Rosa, su madre y sus hermanos se encontraban en Lima cuando se inicia la invasión de los terrenos ubicados en la zona ahora conocida como Independencia; recuerda que en un principio las zonas aledañas eran sólo terrenos agrícolas, los riesgos de vivir sola en una zona deshabitada la hicieron desistir de invadir otro terreno, así que se quedó a vivir en el terreno que ocupaba su madre.

Rosa se inició lavando ropa a terceros y también laborando como trabajadora de hogar, luego intentó en el campo de los negocios y salió a vender productos acompañada de sus hijos; refiere ella que esta fue una época muy dura para ellos y que la dificultad mayor era la falta de capital, por lo que ella se encontraba en incapacidad de ahorrar e reinvertir en el negocio; de esta manera, resultaba imposible que su negocio creciera, así refiere:

" (...) porque si yo hubiera tenido capital en ese tiempo que yo era separada quizás hubiera estado igual que mi hermana, en cambio el poco capital que tenía lo invertía en mis hijitos, en la comida, a veces se enfermaban, o sea el dinero, el negocio a veces, como le digo a veces mataba capital (...)"

Sin embargo ella se mantuvo en el negocio; muchas veces ayudó a su hermana quien desarrollaba en ese tiempo una actividad comercial en crecimiento; de los intentos comerciales probados, de la cercanía con los negocios de su hermana así como los involuntarios consejos que a veces se le escapaban a ésta, decidió hace tres años involucrarse en una aventura mayor: la venta de artesanía navideña; la venta al por mayor de estos objetos se realiza en un solo punto de la capital durante la campaña de Navidad; Rosa decidió iniciarse en esta actividad por cuenta propia dado que su hermano había dejado disponible su lugar en la feria por motivo de viaje; ella anteriormente ya se había dedicado a la producción de esta artesanía en su casa, actividad en la que estaban involucrados ella, sus hijos y vecinas a quienes contrataba para realizar el pintado de las figuras (nacimientos particularmente: María, Jesús y José). El aprendizaje del modelado y moldeado de estas figuras lo adquirió gracias a una capacitación promovida por la iglesia.

"(...) yo aprendí hacer muñecos a cerámica en la iglesia en donde yo asisto en reuniones de hermanos también y yo aprendí hacer eso y me servía bastante (...) yo fui porque en fin quería prender... (...)"

Con estos conocimientos y con mucha convicción se encomendó a Dios y sin capital alguno solicitó mercadería y se endeudó por un valor entre 30,000 y 50,000 soles para esta campaña, utilizando el nombre de su hermano como garante informal; confiando obtener resultados positivos. De esta manera ingresó al comercio de artesanía al por mayor y dejó de lado la producción de la misma, consideró que la producción resultaba de menor rentabilidad y de mayor riesgo de pérdida de capital.

Para las mujeres que se encuentran en miras de iniciar este tipo de iniciativas, ella les recomienda fortaleza y constancia sobre todo cuando se inicia un negocio, además aconseja aceptar que la pérdida es un riesgo que como negociantes deben simplemente asumir.

Ser fuerte aunque la mercadería a veces no salía no retroceder atrás siempre mirar adelante porque no todo es ganancia, es pérdida también, una " (...) comerciante no solo es ganancia si todos los comerciantes fueran ganancia ganar, ganar no habría comerciante que se iba a la quiebra no? Siempre como se dice hay que ser fuerte seguir adelante a veces se va , a veces hay pérdidas en algunas mercaderías por ejemplo cuando son comerciantes , así para el comer, cuando el arroz te sale mal o venden verduras a

veces el tomate te sale mal alguna cosa pero que se hace igualito al otro día tienes que seguir vendiendo claro que a veces no todos tenemos esa idea mejor ya no vendo me ha salido mal ese negocio, escucho a veces ese negocio no esta bien, (...)"

Gracias a esta actitud personal de aceptación del riesgo es que ella actualmente se siente confiada, a pesar que las condiciones para el negocio han bajado en el último año. Con el producto de sus ganancias ha logrado construir en material noble su vivienda (que anteriormente era de esteras y material precario); y ahora sueña con adquirir una casa propia más grande, donde vivir con sus hijos e hijas, así como también comprar un carro; ella dice que en realidad nunca ha soñado cosas y que el próximo año (2005) estará en condiciones de cumplir con estas metas.

Rosa dice que para el negocio se necesita ser activa, lo cual de acuerdo a ella significa la capacidad de interesar al cliente con mercadería buena, variada y económica. La calidad del producto es lo que asegura sus ventas y por ello no le teme a la competencia dice. Señala que la falta de capital y acceso a préstamos constituyen limitantes para las mujeres que quieren iniciar un negocio; otra dificultad es la falta de cuidado con las ganancias obtenidas, ellas deben ser reinvertidas en mercadería y de esa manera mantener el capital. También recomienda el interés por aprender y capacitarse; de la misma manera, el ofrecer un buen trato al cliente.

" (...) a veces yo estoy sentada afuera y veo pues acá una vecina joven, joven es, tiene dos niños , su esposo los ha abandonado, acá la señora tiene su esposo entonces mi hija la ociosidad es el vicio de todo lo malo tu hay no tengo, si puedes tener tu tienes tus dos manos, tus dos pies, tus dos ojos , póngase a vender tripitas pues o póngase a vender salchipapas si ustedes quieren capital yo les puedo prestar me van pagando todos los día para que así no se quejen (...)"

VICTORIA

'Organización y gestión empresarial'

La experiencia de empresa de Victoria Ramírez se origina en su actividad social y organizativa como dirigente de una de las organizaciones sociales de base de mayor representatividad a nivel comunal: los comedores autogestionarios.

Victoria Ramírez llegó a Lima a los 14 años proveniente del departamento de Ancash, en donde adquirió sus primeros conocimientos como comerciante al lado de su madre. Al igual que muchas otras mujeres inmigrantes, ingresó al ámbito laboral y la autogeneración de ingresos trabajando como empleada de hogar y luego como obrera en una fábrica de atún. A los 23 años, ya casada y con hijos se vio obligada a dejar su empleo para poder cuidar de ellos, en esa época inició algunas actividades de auto generación de ingresos en el tejido de chompas para una señora que le hacía pedidos, pero ésta actividad estaba marcada por la explotación ya que recibía montos ínfimos por sus chompas, por lo que decidió realizar esta actividad por cuenta propia.

Su interés social la hizo participar en actividades comunales; su vocación dirigencial y de liderazgo se dejó ver en diferentes momentos de su vida, tanto en las actividades laborales como en las actividades organizativas:

Entonces yo trabajaba en la fábrica de pescados, era obrera, pero yo no estaba conforme, porque a veces mucho me hacía trabajar, no me pagaba bien el dueño, (...) nos peleábamos con el dueño, por acá por allá, y así es en ese tiempo ya barato me pagaban.

Lo que pasa es que a mi me gusta estar en diferentes cargos por acá, cargos por allá, para mi no tengo no tengo tiempo. (...)

Estas actividades en su condición de mujer también le ocasionaron algunas dificultades con las que tuvo que lidiar.

(..) sí dice, porque por qué la mujer va a dirigir al pueblo (...) [palabras de un dirigente vecinal]

Es a partir de esta experiencia organizativa que Victoria y el grupo de mujeres de su base de los comedores autogestionarios, deciden ir mas allá de la actividad asistencial que brindaba el comedor popular y comienza la idea de iniciar una experiencia asociativa de auto generación de ingresos; reciben para ello cierta asesoría de la iglesia, y en 1991 decidieron empezar con la instalación de un grifo que provea de kerosene a los habitantes de la zona; desde esa fecha este surtidor no solo ha generado ingresos a las mujeres de la organización sino que a su vez ha brindado trabajo a un grupo mayor de mujeres de la localidad, quienes se turnan para cumplir horarios de atención al público y de esta manera proveerse de ingresos para sus familias.

Las ganancias producidas por el grifo dieron lugar a que en 1996 pudieran comprar un local para la organización. Iniciaron una panadería; actualmente ésta se mantiene con utilidades propias, y tienen capacidad de producción que les permite incluso participar en licitaciones que demandan una considerable producción.

Pero ahora yo tengo capacidad de 10,000 en producción diaria; (...) he conseguido una licitación de 4,000 diarios.

Posteriormente en el 2003, ampliaron y acondicionaron el local de la organización y se aventuraron a la producción de fideos de diversas calidades, actividad que se encuentran impulsando con éxito, gracias a que este grupo de mujeres, bajo la dirección y la imagen de Victoria, han aprendido a especializar funciones, cada una desarrolla actividades específicas. En el caso de ella por ejemplo, la gestión empresarial lo considera su fuerte; dice que siempre le ha gustado el negocio y que a pesar de haber estudiado sólo la educación primaria ha recibido asesoría y capacitación de diferentes instituciones, mas los años de experiencia hacen de ella una conocedora del tema empresarial. Victoria tiene muy clara la idea de que una empresa tiene un manejo diferente a los fines que cumple una organización social, y que asimismo, requiere de habilidades y funciones que son propias para la actividad empresarial.

Voy o cuando veo una feria, voy, observo, digo: señorita de dónde es, qué se puede hacer para venir, cuanto se paga, todo eso hay que ver (...) es tanto; ya; me hago amiga y arreglé con los señores.

El mercado de este producto se extiende a diversos distritos de la ciudad de Lima; ella considera que el producto es bueno y por ello tienen siempre mercado.

Pero la gente sí te compra, no hay que tener miedo de la competencia, yo no tengo miedo, la gente entiende la calidad del producto (...) mientras tus productos sean de buena calidad, tú ya sabes que tus clientes siempre te van a comprar.

Victoria Ramírez es una mujer reconocida y apreciada por su comunidad, con sus 61 años y su hablar con acento andino ella es aún la "cara" de su organización; en la consulta popular sobre casos de empresas exitosas lideradas por mujeres, muchas personas la mencionan a ella como un ejemplo; esto probablemente no sólo debido a su éxito en las empresas que ha iniciado conjuntamente con su organización sino también por la actitud decidida que como mujer y persona, muestra en todo momento.

No quieren que la gente...quieren que la gente esté siempre pobre, siempre que no progrese, que no estudien sus hijos, no es así; entonces yo agarré y no les hice caso, seguimos para adelante, haciendo tu negocio (...)

YOLANDA

Una mujer de lemas

Yolanda es una mujer que trabaja en la confección y comercialización de prendas de vestir, es dueña de un taller de confecciones y una tienda bazar en la que promociona y exhibe sus productos. La historia de Yolanda en este ramo de las confecciones se inició cuando ella terminó su educación secundaria y quería ingresar a las fuerzas policiales cosa que no le fue posible empezando a trabajar, al principio hizo intentos en diversas fábricas de confecciones en las que no le pagaban más que los alimentos pero tampoco le exigían calidad en el acabado de su trabajo, de cualquier manera iba adquiriendo experticia según manifiesta, en el manejo de la máquina de coser; el tema de la adquisición de experiencia se volvió un medio importante para su ocupación futura, a pesar de que esto implicaba largas jornadas de trabajo:

Era de lunes a sábados ese horario era desde las 8 hasta las 7 de la noche, 8 de la noche y había domingos que había que trabajar, pero te pagaban poquísimo, después pero de allí fui adquiriendo experiencia.

Con el tiempo ella resultó ser la operaria más rápida con la máquina de coser, tal vez en parte debido a que el sueldo en estos trabajos, dependía de la cantidad de productos entregados al final del día (a destajo como es conocido en el medio); señala ella que las condiciones en las que trabajaban sin embargo no siempre fueron las más apropiadas.

(...) y ahí adquirí la experiencia de la máquina o sea que no había, me pagaban 10 centavos, 20 centavos por cada una y ahí nos quedamos buen tiempo, no me gustaba porque a veces que con la suciedad, hasta ratas había.

(...) si te dan por ejemplo una blusa de que hora lo empiezas y a que hora lo terminas, pero yo ya era campeona en la máquina, ya no había otra persona que cosía mejor que yo. Y siempre hacía la parte de los cuellos por que era la parte más difícil pero a mí me salía perfecto (...)

De la misma manera los beneficios laborales no son comunes en este tipo de trabajo, en la historia de Yolanda fue asegurada por su empleador por que gozaba del aprecio de éste, no ocurría lo mismo con el resto de operarios.

(...) yo me había casado y me iba a casar el dueño me dice sabes que hija me dice te voy a cambiar al seguro me dijo te vas al hospital, y vas a estar bien asegurada. ¿Eso no era lo que le ocurría a todos...?

No, no, no. Porque si llegaba el Ministerio de Trabajo los botaba a todas afuera, no había, nadie tenía el seguro (...)

Sin embargo en este tipo de relaciones las carencias eran compensadas en ocasiones con algunos otros beneficios; los lazos de solidaridad no resultaban tampoco extraños a los mismos.

(...) ¡ya! me decían van ir todos, todos se han apuntado, sí le dije todos van a ir, ah ya yo les voy a pagar el día pero todos se van ir al paseo, todos van a ir, todos juntos van a ir, y van [...], voy a pagarles y voy a darles su día como si hubiesen trabajado, pero todas van , ah ya y todos nos íbamos, temprano nos encontrábamos [...] pero ahí todos nos fuimos, a ya jugamos, después todos de regreso, y así pues o sea que siempre ha habido esa unión. Al menos yo siempre trataba de unir éno?, (...)

Hizo intentos por ingresar a otras fábricas más especializadas pero en alguna de ellas le solicitaron que certificara estudios en confección y diseño, esto le hizo ver la necesidad de continuar capacitándose, por entonces ella había estudiado un curso de contabilidad técnica (estudios no universitarios, de corta duración); este interés suyo por la capacitación y la actualización es una constante que mantiene hasta la actualidad. Luego de varios años de experiencia en el ramo y habiendo ya establecido de una red de relaciones laborales, logró conseguir mejores puestos de trabajo, algunos de ellos para fábricas de marcas muy conocidas en el medio; aunque se encontró en algunas de ellas con situaciones claramente discriminatorias por parte de los empleadores, situaciones que no aceptó y de las que aprendió a defenderse.

(...) O sea ellos creen que tu no eres nada, por que trabajas ahí, eres pues cualquier cosa... (...) Sino iba yo solo por mí, no señora, no, no, no le dije esta muy equivocado un día nos vamos a mirar de igual a igual, me Salí, pero me encuentro a veces con el señor en Gamarra y nos encontramos y yo le saludo, yo he pensado que cada gente no debe sobrepasarse tampoco, tampoco, así yo aprendí a defenderme... pulgoso carambas.(risas)

Las obligaciones en la crianza de sus hijos/a condicionó su dedicación al trabajo, esto fue vivido por ella como una limitación a sus aspiraciones personales y a su desarrollo, pero que fueron asumidos como algo que inexorablemente debía cumplir en su rol de mujer y madre.

Mi esposo, (decía) no tienes necesidad de que trabajes quédate cuidando a la chiquita, no hay quien lo cuide, su mamá lo cuide, pero yo tenía chicas que lo cuidaban, pero nunca es igual, me decía no que debes quedarte cuidándola, no, no me hallaba cuidándola no me hallaba cuidándola, bueno paso el tiempo, ya me bueno ya fatiga pues; ósea que yo pensé que eso era la vida, por que uno dedicarse lave, cocina, lave, y toda la vaina, pero me aburría francamente, que esas cosas no eran para mí (risas), me dan cólera pero lo tenía que hacer y así, así fue pasando (...)

Cambio bastante en mí que, que te digo yo ya estábamos en cosas más personales, más personal, porque a veces el hombre cree que es tu dueño y eres de su propiedad, cree que tu ya no puedes hacer nada más que, esta pendiente de eso. Esas no son cosas que te van cargando ¿no? Sino que te van enseñando, él sale viene en la noche, ve a los chiquitos ya crecidos, pero todo lo haces tú ¿no?

Las preocupaciones relacionadas al cuidado de sus hijos/as se convirtió en un tema claramente movilizante para ella; particularmente por la presión que recibía de su pareja y también por comentarios de otras personas de la zona quienes consideraban que sus hijos/a estaban faltos del cuidado de su madre; fueron estas las circunstancias que dieron lugar al inicio de su taller de confecciones.

(...) esto para mí fue un abrir de ojos porque fue para mí un golpe duro me dije claro tú estás viviendo tu mundo como mujer como que te vas a la calle y ellos, ellos que estás haciendo de ellos porque ya no va ser lo mismo cuando ellos crezcan (llorando) eso fue para mí algo, que te digo fue un abrir de ojos, eso fue mi punto que mi hijo no me consideraba como su mamá porque ahí estaba la prueba más clara no podía ser, paso el tiempo yo dije no yo tengo que hacer algo, voy a tomar en cuenta las palabras de esa persona porque ni siquiera de mi esposo lo recibía, mi esposo lo recibía para él era normal llegaba y salí, llegaba y salía, y ella me decía señora sus hijos muchas veces están solos en su casa [...] me dice tiene que trabajar en su casa, es una situación me dice..

Luego de utilizar en su casa una máquina de coser prestada, consiguió el apoyo de una persona conocida para hacerse de una propia, en el periodo de 5 años y luego de jornadas muy largas de trabajo terminó de pagar no sólo la primera máquina sino que pudo comprar tres máquinas industriales más, así como otros equipos necesarios para la labor de confecciones que realiza el día de hoy; asimismo, hace tres años abrió una tienda/bazar en el mismo lugar donde funciona su taller, el mismo que es el domicilio de sus padres y lugar donde ella también vive; la infraestructura de este local/vivienda ha sido mejorada con el producto de sus ganancias; la

tienda fue promocionada con un desfile de diseños de su entera producción. En algunos momentos en el pasado ella ha contado hasta con cuatro operarias (mujeres) al mismo tiempo, en la actualidad y debido a los problemas económicos que atraviesa el país, según dice, las ventas han bajado y trabaja sólo con dos operarias. Durante mucho tiempo su actividad laboral se convirtió en el único soporte económico de su familia, particularmente en la época en que su esposo quedó desempleado. Tiene planes a los que voluntariamente no quiere llamar sueños por que, según expresó, los sueños son algo que no se puede cumplir y ella planea cumplir todo lo que se propone; tiene planes de ampliar el mercado para su producción, abriendo una sucursal en un distrito de estatus económico y comercial diferente; con el cual tendría incluso que contratar personal para ventas, ella espera trasladarse a vivir a esta otra locación y dejar una operaria en su actual taller; señala este cambio fundamentalmente como una mejora en el nivel de vida para sus hijos, idea que parece motivarla. Otro de sus posibles planes es el de viajar a España, lugar al que fue su esposo en busca de trabajo encontrándose allí actualmente, considera que con sus habilidades podría irle muy bien allá pues ha recibido elogios en ocasiones en las que ha enviado prendas a personas conocidas.

A Yolanda la hemos denominado una mujer de lemas por que en el transcurso de la conversación con ella, saltan recurrentemente algunas ideas que parecen constantes a través de las cuales guía sus decisiones y actos en la vida; algunas de ellas.

*...la amistad no tiene que confundirse con el negocio...trabajo es trabajo...
...mira alto y llegarás lejos...*

Entre otras.
MARLENE

Gracia y decisión empresarial

'... yo soy tímida frente a las personas, no me atrevo; pero frente a los clientes es diferente (...) yo puedo vender hasta piedras ...'

La historia de Marlene no es muy diferente a otras historias de emprendimientos de mujeres; varios años de trabajo durante los cuales realizó algunos intentos menores en comercialización de productos. Contó con experiencia de trabajo administrativo en algunas

instituciones para luego pasar a una empresa comercializadora de productos alimenticios en la que adquirió además del aprecio y la confianza de sus empleadores, también el conocimiento y manejo de la empresa a la que como ella misma sostiene, le puso orden. Ella estudió contabilidad técnica (no universitaria) y el tema de la educación hoy día aún cuando se reconoce como una empresaria de éxito, constituye una de las grandes frustraciones de su vida, pues al terminar la educación secundaria a pesar de sus deseos de continuar con una carrera universitaria (como con sus hermanos varones) se vio imposibilitada de hacerlo por razones económicas, teniendo que trabajar en un pequeño comercio familiar el cual no le brindaba mayores motivaciones ni oportunidades.

Que en ese tiempo tú sabes estoy hablando de hace trece años atrás, uno siempre presumido avergonzado, a veces uno mismo sin querer se subestima el hecho de no haber pasado por una Universidad, por eso (...) pienso que he logrado eso la universidad de la calle, es más que una universidad.

Aprendió el procesado de la azúcar refinada y luego por el cambio de giro que realizó la empresa en la que trabajaba, pasó súbitamente al ramo de la confección de prendas de vestir; estos hechos tuvieron como resultado un mejor conocimiento en el manejo de empresas, hecho que advierte hoy día como un activo personal; se dio cuenta - según manifestó- que el manejo de empresas desarrolla un proceso muy similar a pesar de las diferencias en los productos.

(...) allí mismo aprendí lo que es administración, yo pienso que cuando diriges una empresa como que se te hace fácil dirigir otra en cuestión de que acá ya estaba trabajando, contratamos a los costureros (...)

Con la idea del negocio de azúcar que ya conocía y ante la oportunidad del cambio de giro del dueño de la empresa (lo que eliminaba la posibilidad de convertirse en competencia 'desleal'), se aventuró en la producción de azúcar refinada, negocio que ya conocía. Inició una empresa en sociedad con su hermano quien aportó el capital necesario, en tanto ella se encargaba del seguimiento al proceso de producción, la gerencia y las ventas, éstas dos últimas ocupaciones las mantiene hasta la actualidad; señaló que en un principio resultó difícil el incorporar el producto en el mercado, le llevó mas o menos medio año de tocar puertas en lograr que la

marca sea relativamente conocida y luego ya empezaran los pedidos de manera regular; Marlene mide el crecimiento de su empresa, por la cantidad de insumos que requieren actualmente para la producción:

A ver.... yo compraba azúcar 10 sacos, 20 sacos cada compra; 1500 sacos ahora, 2000 sacos...

Posteriormente introdujeron la fabricación de gelatina, proceso que en un principio fue manual (sin maquinaria); el lugar de trabajo fue inicialmente su domicilio, luego pasaron a un local pequeño y finalmente ocuparon una fábrica de 560 m² que ahora cuenta con un amplio almacén, vestidor y baños para los operarios; actualmente son 20 los trabajadores de la fábrica. Cuando la empresa tuvo aproximadamente 10 años de funcionamiento, Marlene decidió empezar otra empresa pero esta vez personal, consideró que era necesario contar con algo propio que a su vez fuera mas seguro para ella y su familia; así inició con la preparación de productos químicos para alimentos, una nueva empresa en la que su pareja tiene una participación y dedicación activa, particularmente luego que perdiera el trabajo; de acuerdo a lo manifestado, su pareja siempre le ha brindado apoyo e incluso ha sido partícipe de sus intentos comerciales. Al igual como ocurrió con la primera empresa, la gerencia, el manejo administrativo y las decisiones constituyen parte de sus funciones en esta nueva empresa, poniendo en práctica todo el conocimiento acumulado en estos años; se encarga de las ventas, visita a sus clientes y busca ingresar a nuevos mercados, ha desarrollado mucha confianza en sí misma en estas áreas.

'... yo soy tímida frente a las personas, no me atrevo; pero frente a los clientes es diferente (...) yo puedo vender hasta piedras ...'

Considera que aunque el área de ventas es tradicionalmente de hombres, el hecho de ser mujer no ha sido un obstáculo para ella sino que por el contrario constituyó una ventaja para ingresar con buen pie en el medio y que sabe ganarse a los clientes haciendo buen uso de su gracia y humor, además de la calidad del producto, del cual se enorgullece.

MAURA

El tiempo es oro

Marcia es una mujer que valora su tiempo, eso es algo que queda claro cuando se entra en contacto con ella y que aparece también reflejado en la historia que nos relata.

'... Acá vengo a las ocho de la mañana; a partir de las 3 de la tarde cuando ya tengo pedido, trabajo y ya no voy (a hacer compra de mercadería), me quedo hasta las 12 de la noche, anteriormente he trabajado hasta las 3 de la mañana...'

Se inició desde muy joven como operaria en una fábrica de confección de ropa industrial, pero siempre estuvo dispuesta a aprender más de lo hacía, así que se capacitó por su cuenta en corte industrial, incluso en calzado industrial.

Ahí donde estaba trabajando como me gustaba aprender, me gustaba ver lo que otras personas hacían.

Como muchas otras mujeres, debido a que requería de mayor tiempo de dedicación a sus hijos, se vio confrontada con la necesidad de abandonar el empleo; una vez de regreso en su casa empezó a generar la idea de iniciar un negocio y así con el producto de la liquidación de la fábrica en la que laboraba, hace 10 años implementó una bodega (abarrotes) y además un taller para la confección de casacas de cuero e hizo sociedad con otras dos personas para esto último, este taller funcionaba también en su domicilio; enfrentaron una competencia difícil debido a las empresas de cueros ya consolidadas; esta dificultad de mercado y un mal manejo de los créditos a clientes dió lugar a la falta de capital, por estos motivos y planes personales de los socios la sociedad se disolvió buscando cada uno su propio camino.

(...) como mis hijos ya empezaron a crecer ya eran jovencitos, necesitaba apoyo, no paraba en mi casa, trabajaba y por eso me retiré del trabajo.

Marcia decidió vender las máquinas que tenía en su taller, también recibió un préstamo de la banca alternativa usando como garantía la licencia de funcionamiento de la bodega y el pago de impuestos de su casa, con ello implementó su tienda. De cualquier manera seguía haciendo confección de prendas las mismas que exhibía en una vitrina que había acondicionado en su bodega; las confecciones las realizaba en las tardes luego de trabajar en la bodega, en largas jornadas que duraban hasta muy altas horas de la noche. Su puntual cumplimiento en el pago del préstamo del banco, la convirtió (como hasta el día de hoy) en una cliente merecedora de créditos mayores (U.S. \$1,500 aprox. Es lo que ofrece este tipo de banca).

Marcia es una persona que conoce de derechos y cuando se le pregunta respecto a la propiedad del inmueble donde tiene ubicada la bodega y el taller personal, entiende que en su condición de cónyuge tiene derecho al uso de estos bienes.

La tienda funciona en la casa y ¿el título de propiedad es de su esposo...?

R: Somos casados, el título de propiedad es de ambos.

Aunque en los últimos años no ha asistido a capacitaciones, las realizó unos años atrás y considera que han sido provechosas por que la ponen al día en aspectos importantes del marketing.

(...) sí, como tratar a las personas que si uno así esté con la cólera adentro pero para el cliente hay que sonreír.

Ella siempre ha tomado las decisiones respecto a su negocio, en parte debido a que su esposo a pesar de que como manifiesta, siempre la ha apoyado en las ideas que tenía, trabajaba fuera de Lima la mayor parte del tiempo encargándose ella sola del cuidado de la familia. En esta historia como (recurrentemente) en algunas de las historias de otras mujeres, su pareja en un determinado momento pierde el empleo y los ingresos económicos que ella generaba constituyen el único soporte de una familia con dos hijos. Marcia es una mujer decidida a generarse un espacio laboral propio y superarse, esta podría ser señalada como su mayor motivación.

Por qué, porque uno quiere hacer salir adelante, aumentar su capital, si yo tengo más capital abro otro negocio, en otro lugar de repente me voy a Gamarra, puedo conversar con mi compañero abrimos allá, 'tu tienes máquina, yo tengo máquina', tantas máquinas, abrimos un stand, servicios (...)

Considera que sacar adelante un negocio no es fácil, señaló que en ocasiones ella no tuvo dinero para pagar el préstamo al banco, pero que siempre fue posible contar con la solidaridad de algunas personas que la auxiliaron y menciona entre estas personas a su pareja; para Marcia es claro que el dinero que genera el negocio o el que recibe en calidad de préstamo

para el mismo tiene un manejo específico; sugiriendo una mentalidad empresarialmente orientada.

(...) sí, es un préstamo porque tampoco puedes poner el dinero a algo que no, es su dinero de el no voy a tomarlo tampoco después para devolverlo, para derrocharlo tampoco, tengo que devolverle su plata es un préstamo así que salgo adelante, cuando ya estoy bien ya no.

Lo que inició como una vitrina de exhibición en su bodega, el día de hoy se ha convertido en una surtida tienda en el mercado, en la que vende prendas de vestir entre otros productos (cosméticos por ejemplo); hasta hace un año estas prendas provenían de su total producción, pero debido a una baja en el mercado como dijo, ha considerado mas rentable el sólo comercializar prendas de confecciones de terceros y eventualmente añade algunas propias; las confecciones a pedido es algo que siempre mantiene así como sus planes de continuar expandiendo su negocio; el fomento a las iniciativas de otras mujeres es planteada desde su punto de vista como una manera concreta con la que pueden recobrar el control de sus vidas.

(...) sí, como vocación, tienes que ayudar, si tienes que trabajar, trabajas le digo sal adelante tú puedes, si puedes salir puedes trabajar, porque como no te vas a dejar que te maltrate el esposo o la suegra, tu puedes trabajar le digo, trabaja en vente, vende o ponte un pequeño negocio, de alguna manera vas a salir adelante.

La bodega con la que inició su negocio, el día de hoy ha sido legada a su hijo y su familia.

RESULTADOS:

Criterios de éxito en la empresa:

(a) Una descripción de los criterios de éxito empresarial en mujeres que fueron señalados por las/os participantes de los talleres; muestra una valoración más de tipo cualitativo, ponderando particularmente la dinámica familiar cuando ésta característica se encontró presente en la iniciativa exitosa; además de otras propias de la dinámica empresarial.

- ❖ Cuando se trata de una mujer que logró hacerse cargo de su familia por sí sola (sin la ayuda de la pareja), dando educación a sus hijos/as.

- ❖ Cuando la persona que lidera la empresa es una mujer que desarrolla trabajo comunal y organizacional, con trayectoria de trabajo y aptitudes personales como: honestidad (que genera confianza), practica la democracia participativa y ha logrado desarrollar varias experiencias autogestionarias exitosas en convenio con programas municipales. (Referencia a la fábrica de fideos)
- ❖ Cuando se trata de una empresa familiar cuyos miembros trabajan de manera coordinada y unida; dando lugar a resultados positivos en el trabajo.
- ❖ Cuando es parte de una pareja que ha crecido en los negocios.
- ❖ Cuando sus productos se están exportando
- ❖ Cuando el producto es de calidad.
- ❖ Cuando da trabajo a otras mujeres con su empresa.
- ❖ Cuando se trata de una empresa que exhibe: limpieza, puntualidad, responsabilidad, preparación de personal e inversión de capital.

(b) Respecto a los criterios manifestados por las propias mujeres entrevistadas:

- Porque empezó con 200 dólares y ahora tiene cuentas bancarias y ahorros en dólares.
- Por que le ha permitido vivir, le ha dado para construir su casa, su tienda, arreglar y adquirir cosas a su satisfacción.
- Le ha permitido terminar estudios.
- Ha duplicado su capital inicial (maquinarias, valor del terreno, compra de insumos).
- Comercializa a nivel nacional
- Por que gana más de lo que invirtió en el negocio.

II Taller sobre Mujeres y Empresas exitosas – Cuadro trabajo de Grupos

Motivaciones	Obstáculos y Problemas	Potencialidades/ Oportunidades	Sueños
<ol style="list-style-type: none"> 1. Para cubrir alimentación familiar/ por necesidad económica y falta de recursos en el hogar / por estar a cargo sola de la familia (jefa de hogar) 2. Para proveerse de mayor seguridad económica para la familia/ tuvo apoyo de la pareja/ de la familia 3. Por la falta de empleo, desocupación y baja remuneración. 4. Permite flexibilizar horarios para la atención de sus hijos/as, 5. Permite disponer de tiempos libres y cuidar su salud (menos esfuerzo que en fábricas). No es un trabajo esclavizado. 6. Puedes ir (al negocio) con tus hijos de paso que permite el aprendizaje del negocio de los hijos. 7. Por desarrollo personal/ sentirse más realizada/ seguridad económica personal/ salud 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de recursos económicos / acceso a crédito / Falta de capital de trabajo / Acceso a capital. 2. El entorno familiar no apoya, impera el machismo. 3. Existen limitación por la edad. 4. Falta de capacitación/ capacitación técnica/ capacitación en manejo de negocios. 5. Carencia de una buena administración. No realizan estudios de mercado. Organización. Orientación e información. / Inadecuada administración del negocio/ Inadecuada percepción empresarial (comercial) o desconocimiento de conceptos elementales respecto al manejo de un negocio. /capacitación en desarrollo empresarial: ventas, mercadeo. 	<p>Características personales en las mujeres:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La perseverancia / Ante las caídas perseverancia e iniciativa para volver a iniciar. 2. (Experiencias asociativas) Sumar esfuerzos en común para sacar adelante un proyecto (Fábrica de fideos, asociación de mujeres en comida). / Preocupación por el aspecto social de la comunidad. 3. La unión familiar. 4. La existencia de mujeres emprendedoras 5. La capacidad de ser innovadora e imaginativa (creadora). / Ser creativa. 6. Capacidad de desenvolvimiento en diversas actividades laborales (multifacética) 	<p>En lo personal:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lograr que nuestros hijos se superen profesionalmente. / Que nuestros hijos se desarrollen profesional y personalmente / Las mujeres consideran que la inversión en la mejora, educación de sus hijos constituye el sueño y la razón de cómo evaluar una experiencia para llamarla exitosa. 2. Superarnos profesionalmente/ Que todas las mujeres se lleguen a desarrollar personalmente. 3. Contar con negocio propio. <p>En lo laboral:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Que nuestras empresas sean grandes, mayores ventas./ Ampliar el negocio. 2. Que tengamos nuevos mercados (exportación)/ Ampliar mercado. 3. Acceso al crédito 4. Formar asociaciones para enfrentar la competencia. 5. Tener una empresa formalizada. 6. Capacitación permanente para:

<p>8. Por que desea sobresalir económicamente.</p> <p>9. La búsqueda de generación de ingresos a través de las organizaciones./ Mejorar la calidad de vida de la comunidad (fábrica de fideos).</p> <p>10. Por entretenimiento / por distracción. (personas de 3ra. Edad)</p>	<p>6. Falta de licencias (formalización). Desconocimiento de cómo formalizarse.</p> <p>7. Desinterés por capacitarse.</p> <p>8. Ausencia de cultura del ahorro / Necesidad de fomentar una cultura del ahorro.</p> <p>9. Falta de mercado para sus productos. / Requieren un mayor y mejor acceso a mercado y otras formas de promocionar sus productos.</p> <p>10. La artesanía manual no es valorada en nuestro medio por falta de información de allí el fracaso.</p> <p>11. La competencia desleal, cuando se oferta un producto innovador, en seguida es copiado y comercializado por otros/as comerciantes.</p> <p>12. Falta de insumos.</p> <p>13. Realizar (equivocadamente) constantes cambios de giro o rubro, como salida comercial.</p> <p>14. La asesoría legal constituye otra necesidad, el conocimiento y la actualización en la legislación comercial, laboral, tributaria, etc.</p> <p>15. No contar con un local propio. / Falta de local propio. / Estar ubicados en</p>	<p>7. Capacidad en observar lo que se puede vender.</p> <p>8. Educación de los hijos (se entendería como mejora en las posibilidades).</p> <p>9. Los aprendizajes logrados con sus experiencias de negocios/ empresas.</p> <p>10. Aptitudes, capacidades y habilidades propias de las mujeres.</p> <p>Del producto:</p> <p>11. La innovación del producto permite una mayor demanda del mismo.</p> <p>12. Imponer calidad y marca de producto. / La mejora de la calidad de producto y publicidad por tarjetas como estrategias de mercadeo.</p> <p>De la empresa/ negocio:</p> <p>13. Haber entendido algunas diferencias específicas por ejemplo entre no gastar el capital y mantener el capital.</p> <p>14. Comprender la necesidad de especializar funciones en la empresa/ negocio. Estar organizados / Gestión</p>	<p>importar, exportar, diversificar, calidad, formalización.</p> <p>En lo social:</p> <p>1. Distrito desarrollado: comunicación entre la población y autoridades. / Participación más activa de la población organizada. / Municipio cree empresas para apoyar a la mujer desocupada.</p> <p>2. Crear una Universidad en el Cono Norte.</p>
---	--	---	---

	<p>zonas inadecuadas para el negocio (zonas altas).</p> <p>16. Altos costos para la formalización (Municipio, administración tributaria). La formalización de los negocios implica una recarga en los pagos municipales y tributos, que incrementa su baja rentabilidad.</p> <p>17. Se asume que los problemas se deben a la falta de conocimiento de sus derechos, la menor disposición de recursos, formalización, etc.</p> <p>18. Obstáculos generados por los mismos comerciantes (son vistos como competidores).</p> <p>19. Se necesita formar organizaciones de pequeños comerciantes para mejor acceso a mercado (también de exportación) y publicidad.</p> <p>20. Falta de seguros / (En el autoempleo) no cuentan con seguros contra accidentes y pérdidas en el negocio.</p> <p>21. La coyuntura política y económica causa fracasos en los negocios.</p> <p>22. La competencia desigual de los micro empresarios y micro comerciantes con las</p>	<p>adecuada del negocio. / Eficiente organización</p> <p>15. Lograr la formalización o estar en camino./ La formalización permite el acceso a créditos y a seguros.</p> <p>Oportunidades:</p> <p>16. Las capacitaciones gratuitas</p> <p>De las condiciones para el servicio prestado o producto ofertado:</p> <p>17. Trato amable con el cliente "el tiene la razón". / Paciencia y tolerancia con el cliente. / Manifiestan que el buen trato es una manera de ganarse a la clientela e incrementar sus ventas.</p> <p>18. Construcción e implementación de vivienda. / Comprar local propio.</p> <p>19. La publicidad como fuente de incremento de sus negocios.</p> <p>De las condiciones sociales:</p> <p>20. La presencia de instituciones privadas que brindan créditos,</p>	
--	--	---	--

	<p>grandes empresas./ Mega Plaza por ejemplo.</p> <p>23. La necesidad de que el Gobierno local se involucre directamente en estos quehaceres. / Se prioriza el ornato antes que lo social.</p> <p>Aspectos de género:</p> <p>24. Doble jornada de la mujer: casa y trabajo</p> <p>25. Carencia de autoestima en algunas mujeres. / Invisibilidad del trabajo en las propias mujeres. /La necesidad de contar con apoyo moral en situaciones de adversidad. / la necesidad de que las mujeres rompan con las vergüenzas para llevar adelante el impulso empresarial / comercial.</p> <p>26. Desventajas de tener un trabajo auto generado: no recibe beneficios laborales y seguros de salud como en el caso de los trabajos dependientes, aunque estos últimos tienen la desventaja de requerir de “padrinos” para obtener uno.</p>	<p>préstamos y orientación técnica.</p> <p>21. Contar con relaciones personales (amistades, otros) que otorguen préstamos y orientación/ consejo en el tema.</p> <p>22. Las ferias diversas (de venta de productos, exhibición de productos, etc.), son mencionadas como buenas oportunidades para estas empresarias o negociantes.</p>	
--	---	---	--

Desarrollo del Cuadro de Resultados del II Taller Local:

Razones por las que inician un negocio:

- Necesidad económica :

(...) estudié en universidad particular, mis padres me podían pagar la universidad pero a veces mis gustos no me los podían dar entonces yo converso con mi papá y él me da un capital, entonces yo agarro y empiezo a viajar a Tacna, (...) A (II Taller local)

(...) mi esposo era exportador de café, se fue de ahí por unas malas maniobras nos estafaron con el dinero; yo me dediqué al negocio del café, yo vendía y, aparte siempre fue una experiencia psicológica, yo siempre soñé con tener mi propio negocio, (...) B (II Taller local)

- Los hijos.

(...) yo quiero un trabajo independiente donde si mis hijos me necesitan yo pueda estar ahí y eso es lo que he hecho, de trabajar en una forma independiente, (...) a mí me encanta el negocio independiente porque es una manera de compartes con tus hijos, descansas el día que tu quieres compartes con tu familia, si yo trabajaría en un sitio, a veces me gustaría, pero si trabajara por decirte de ocho a cinco de lunes a viernes,(...) C (II Taller local)

Para ayudar a los hijos, bien ponderados. (II Taller local)

- Apoyo a la pareja, a la familia:

(...) esposo ahorita es taxista, no hay, el carro se malogra, entonces quien ayude en el hogar (...) (II Taller local)

(Vine) de Huancavelica para estudiar y empecé a vender comida y (...) dije con uno de mis hijos en la puerta de mi casa empecé a vender ceviche, vendía verduras, de todo vendía, poco a poco, ahorita que vendo comida así empecé en mi casa poquito a poquito, de ahí he cerrado me he ido a Breña, ahora lo he cerrado porque el negocio es bien bajo y ahora estoy trabajando en el pesquero vendiendo pescado.(...) para ayudar a mi esposo, a mis hijos del cual también mis hijos me ayudan en la casa y cada uno se dedican a ayudarme. (II Taller local)

(...) a raíz de que salí a trabajar fue terminando el colegio, mi padre se jubila, yo era la mayor había detrás de mí tres menores que yo, quería postular pero no podía, como había estudiado en colegio industrial en Comas sabía algo de lo que era costura, pero mi especialidad es cocina y repostería, mi otra hermanita era costura las dos hemos terminado el mismo año y hemos salido a buscar trabajo (...). (II Taller local) A

(...) me enamoro tengo mi hijita y dejo la universidad tengo hija mayor y tengo pareja como que no he querido obligarlo a que se case conmigo y éramos solteros los dos y comienzo a vender, (...) (II Taller local) B

(...) después del "FUJISHOCK" el año ¿92 todas amas de casa, empleados públicos, privados todos se quedaron en el aire, entonces la gente se vio empujada a sacar su carrito sanguchero simbólicamente a la calle o sea amas de casa que el sueldo del marido les alcanzaba para vivir algo ajustada, pero para vivir, se vieron empujadas a romper con del "qué dirán" con la vergüenza y a crearse una fuente de ingreso más, (...) (II Taller local)

- Por motivaciones personales: salud, seguridad económica, desarrollo personal.

(...) yo estuve mal, dentro de mi hogar estuve mal entonces comencé como el médico dijo que tengo que salir de casa, viajar o salir a diferentes sitios o a tener contacto con otras personas, conversar, del diálogo emprendí el negocio, desde allí comencé a realizarme con mi negocio. (II Taller local)

A veces se cree que toda la vida el esposo mantiene, a veces viene la separación entonces tienes que salir adelante y sobrevivir. (II Taller local)

(...) todas tenemos un mismo fin que es el desarrollo personal también de la familia y la comunidad ¿no es así? (II Taller local)

- Para algunas mujeres mayores, el trabajo en esta etapa constituye una manera de distraer sus vidas.

Facilitadora: *tienes una bodega.*

Adela: *Sí, estoy entreteniéndome con mis nietos. (II Taller local)*

- La experiencia comercial gestada desde la organización.

(...) yo comencé en el negocio casi desde mi niñez, vendía una cosa otra cosa, hasta que el '79 vendí como ambulante y luego abrí con algunas compañeras del comedor una panadería, esa panadería quedó, en el '91 organizamos un grifo comunal, un grifo de una organización y bueno, gracias a Dios hasta ahora existe y donde trabajan un grupo de mujeres, primero nosotros recibimos un capital como donación para comprar ollas, tantas otras cosas, nosotros invertimos, pensamos que eso va ser un tipo de trabajo, sabemos que en los comedores no es solo estar cocinando en el comedor sino también es un reto generar un ingreso las mamás en los comedores también, hay que pagar, (...)(II Taller local)

- Se presentan tanto experiencias asociativas como individuales en el tema de negocios y empresas en el distrito. En algunos casos las mujeres refieren haber iniciado debido al esfuerzo conjunto desarrollado por un grupo organizado de mujeres, sobretodo para la obtención de capital, en los otros casos, cuando la experiencia fue individual el capital provino de alguna fuente no formal, por lo general conocida. En algunos casos se inician como una empresa asociativa y termina con el tiempo siendo una empresa individual.

(...) lo que hacemos no cuesta, no lo valoran, en vista de todo eso las socias nos apartamos del taller, entonces cada uno formamos nuestro propio negocio y ya nos separamos nuestro capital. (II Taller local)

- Empresas familiares. Estas constituyen experiencias de aprendizaje y legado para los/as hijos/as:

"Mi nombre es Ursula Dávila, vendo ropa también me dedico a chocotejas, también me dedico a la elaboración de crema volteada y lo vendo por mayor junto con mis hijas, lo vendo a panaderías, tiendas, bodegas por mayor y hago un carrusel para que cada uno tenga su fondo, uno de mis hijos se dedica a chocotejas, otra a leche asada y yo a mi ropa y cada uno tiene su propio negocio." (II Taller local)

Si, y nos apoyamos bastante, nos apoyamos pero ya lo hacemos a nivel de su familia me siento con ellos haber que hacemos, mamá que esto, o sea que no digan yo lo hice a mi me costó no, yo le digo de pequeño no es que ustedes aporten dinero, al menos ayuden, todo eso, todos vamos a salir adelante, es así (...)(II Taller local)

- Una de las razones por la que las mujeres preferirían el trabajo independiente, es que ello les da posibilidad de flexibilizar sus horarios para la atención de sus hijos, sus tiempos libres, su salud, etc.

(...) bueno, por falta de trabajo, de empleo, a parte de eso el negocio no es esclavizado, depende de uno si uno dispone de tiempo uno lo hace, además por los niños que uno tiene, usted sabe que con un hijo no te reciben en ningún trabajo en cambio la venta vas con tu niño y trabajas ahí hasta una hora determinada, hasta la hora que uno pueda, por eso yo me inicié en el negocio por trabajo porque anteriormente trabajaba en una empresa pero como ya tuve mis 4 niños ya no podía trabajar en una empresa, me retiré de la empresa y empecé hacer la venta de ropa, empecé con medias, hoy en día tengo venta de ropa, ha crecido mi venta. (II Taller Local).

(...) porque estaba enferma, porque en el trabajo de una empresa tienes que estar sana porque la actividad es fuerte al menos cuando no tienes una profesión, si tienes profesión el trabajo es más suave si no tienes es diferente por eso, en cambio el negocio es suave así. (II Taller Local).

- Se perciben ventajas y desventajas tanto en el trabajo dependiente como en el independiente; respecto del primero se menciona por ejemplo el acceso a seguros de salud, etc.; y beneficios laborales como la jubilación por ejemplo, que no tienen cuando son independientes.
- La desventaja mencionada por lo menos alguna vez, es que para acceder a este tipo de empleos se hace necesario contar con ciertos apadrinamientos, por ejemplo ser parte de un partido político.

(...) yo soy acompañante, en el trabajo tiene que ver mucho los partidos políticos y como yo no participé no había una persona que me podía avalar para un puesto de trabajo y lamentablemente es crítico lo que se vive en el país y sigue por mas que uno diga que tarjetazo ¿no? existe, existe, pero existe, yo he vivido en carne propia compraba todos los domingo periódico para buscar trabajo yo me iba y no podía siempre decían te voy a llamar, siempre había ese margen, de que entraban personas recomendadas (...).. (II Taller Local).

Dificultades:

- Una de las mayores dificultades que tienen las mujeres en negocios, la constituye la falta de mercado para sus productos.

(...) formamos dentro del comedor un taller de costura y ahí también empezamos, primero con 7 señoras después 12, 14, llegamos a 20 señoras en el taller y

teníamos, o sea lo que siempre nos faltaba era el mercado, (...) (II Taller Local, experiencia asociativa)

- La falta de un seguro que prevenga pérdidas por accidentes, robo o problemas de salud constituye otro de los problemas señalados, y causa muchas veces del fracaso en sus negocios y emprendimientos. Al igual que en el diagnóstico sobre exclusión social, se señala que las mujeres no son beneficiadas por algún tipo de seguro.

(...) Ya no hay porque el local, lo que pasa es que sufrimos un robo, nos robaron de noche delincuentes, sacaron las ventanas como ahí no quedaba nadie y entonces que la ventana era de fierro, se llevaron las cabezas de las máquinas, teníamos 4 máquinas industriales, teníamos 2 máquinas semi-industriales, teníamos máquinas familiares, teníamos la cortadora industrial, cortadora, remalladora, huy eso nos vino abajo en la Central porque nosotros de comedores San Pedro el taller se llamaba "Sol Radiante" íbamos también ahí a utilizar las máquinas de la Central, entonces donde ya decaímos, la Central no teníamos donde trabajar, principalmente nos quitaron las herramientas (...) (II Taller Local).

(...) lo que yo más quisiera es que se cree un Seguro para los ambulantes e informales eso quisiera yo porque a veces no tenemos recursos económicos para hacernos atender, entonces como lo hacemos prácticamente te quedas sin nada, con negocio, agarras y qué como tus hijos, te voy a poner en madre soltera, desde que me he sanado siempre he dicho crear un Seguro siempre he pedido eso, ojalá alguna vez haya eso, es muy importante, solamente hay seguro para los niños y para las mamás no hay . (II Taller Local).

- Los problemas coyunturales políticos y económicos resultan siempre definitivos para la subsistencia y el futuro de estas empresas o negocios, el testimonio de experiencias que fracasaron debido a estos problemas resultaron comunes entre los testimonios.

(...) con el gobierno de Alan García el APRA entonces ahí es donde caímos, íbamos por las instituciones colocando las sábanas, siempre las señoras más o menos ganan, mas que todo fin de mes íbamos a cobrar, dejábamos a crédito en dos partes, pero cuando, como dice a devaluar la moneda, ahí caímos ya, porque ya sí nos pagaban a un mes , ya en un mes las cosas subían, las cosas subían y entonces el capital no alcanzaba y pesaba el siguiente mes, así como ahora estamos en estos tiempos, entonces ahí caímos inclusive ente las familias cada uno iba y colocaba sus prendas a recuperar el capital y así ya dejamos el taller ya no podíamos seguir mas, (...) (II Taller Local, experiencia asociativa)

- La aparición de grandes empresas y los monopolios, ha hecho que sus negocios bajen ventas y no resulten rentables, en una competencia que sienten desigual.

(...) cuál es el problema, las grandes empresas que han venido acá, ellos son los que han malogrado todo, por ejemplo Metro, Mega Plaza, Metro de acá, antes no, yo conozco Breña, yo conozco todito, en esos tiempos había venta, el bodeguero vivía en su bodega, porque era rentable, usted se acordará hace tiempo los chinos, el chino de la esquina se levantaba a las 5 de la mañana hasta las 11 o 12 de la noche, 2, 3 empleados, ahora eso no hay, aquí señorita ese trabajo es solamente para sobrevivir, (...) el bodeguero tiene que pagar el tributo, el problema no es que no quieren pagar sino, que no pueden pagar si justamente alcanzas para comer. (II Taller Local).

Ahora la empresa monopólica Backus monopolizó todo, entonces ya no hay para el mayorista descuento ni nada y eso está si quieres trabajas sino quieres no, tiene que subir el precio, ese sobreprecio no favorece, (...) (II Taller Local).

- La influencia que los tratados comerciales nacionales e internacionales tienen en la iniciativa del micro comerciante/ empresario.

(...) y de paso pues la competencia de libre mercado es preocupante y un poco de ALCA no se como va ser, (...)

- La formalización de los negocios implica una recarga en los pagos municipales y tributos, que incrementa su baja rentabilidad.

(...) si uno trabaja legalmente el Concejo también te obliga a pagar el tributo, tienes que abrir una tienda a pagar tributo, tanto a SUNAT y acá al Concejo, ahora eso no sé como será cuál será la metodología, (...) (II Taller Local).

- Los productos innovadores son rápidamente copiados y comercializados por otros/as comerciantes.

(...) sabe que pasa, uno crea algo, ni bien tiene poco tiempo creado ya la vecina copia igualito o de repente tiene más plata que yo pone mejores pisos, pone mejor () mejor iluminación y yo fui la que di la idea, la competencia, yo pienso que de repente la municipalidad pueda hacer algo (...)(II Taller Local).

- Frente a esto algunas respuestas asertivas aparecen, como la posibilidad de negociar esta competencia.

(...) muchas veces yo puedo ser egoísta y decir que no, pero yo que tengo que hacer en ese momento, yo te enseño, pero no me hagas la competencia acá cerca ándate para otro mercado, entonces no soy egoísta al surgir ella también me voy a desarrollar yo o de lo contrario que no voy a ser egoísta de enseñarlo y yo pienso que así también nos vamos a desarrollarnos también. (II Taller Local).

- Se asume que esto debiera deberse a la falta de conocimiento de sus derechos o menor disposición de recursos, formalización, etc.

(...) a veces no sabemos cuáles son nuestros derechos y somos tan empíricos que el otro nos gana, tu tienes tus idea, haces tus cosas pero empíricamente, tienes conocimientos, ella por ejemplo se hace préstamos lo que yo no puedo lograr porque no tengo RUC, no tengo esto, todo eso también a veces las personas no saben si quiera (...) (II Taller Local).

- Dificultades generadas por los propios comerciantes, probablemente por la misma competencia, con comerciantes informales.

Más o menos la competencia, los mismos mayoristas no te dejan ganar. (...) *entras vendes el giro que venden las socias te votan no te dejan, un guachimán tienen, en cambio cuando ya eres socia ya tienes que cambiar de giro, ya tienes que cambiar no te puedes interponer cual te sale cuál no te sale.* (II Taller Local).

- Mala ubicación de sus negocios por encontrarse en zonas altas, de difícil acceso.

(...) hay dificultades si para realizar cualquier tipo de negocio, si bien es cierto ya sea el mercado donde se va desarrollar sobre todo el lugar en el caso de Payet es por la forma de relieve todo también accidentado que tiene no permite que el negocio sea como quisiera ella tener (...)(II Taller Local).

- El desconocimiento del proceso y los procedimientos de la formalización.

(...) bueno, nosotros también hemos tenido problemas a veces siempre había problemas por los tributos, desconocíamos, cuando comenzó a venir Sunat, teníamos problemas, hay que pagar todo, eso, a veces () a veces teníamos problemas con la misma gente. (II Taller Local).

- La mano de obra y el trabajo artesanal no es valorado por el medio, es una de las razones por la que algunas mujeres fracasan en sus negocios.

(...) socias ya no quieren trabajar en común porque a veces la mano de obra no lo aprecian dentro de esta comunidad, no lo aprecia, el valor de lo que hacemos no cuesta, no lo valoran,(...) (II Taller Local).

(...) pero lo que siempre se ha visto es el trabajo artesanal, el trabajo cualquier trabajo no se valora, muchas veces se da importancia a los tejidos que son industriales que a los tejidos que son a mano.

Oportunidades:

- La innovación en el producto permite una mayor demanda del mismo.

(...) y todos los tamaños hasta las mesas ovaladas, redondas y me llené de capital, empecé a comprar, entonces yo pienso que hay que comprar, entonces yo pienso que hay que comprar otra mercadería que sale, variar. (...) (II Taller Local).

- El buen trato es una manera de ganarse a la clientela e incrementar sus ventas.

(...) hay que tener sangre para el negocio porque la venta de ropa hay por todo lado, hasta caminando lo venden, tengo una hija por decirle hasta piedras vende uno, ella tiene la gente se amontona, tiene una palabra, igual yo.

(...)

Dulzura para tratar a la gente, amabilidad para tratar, por ejemplo a mí me dieron charlas en Alternativa estuve seis meses en capacitación para poder tratar a la persona como se tiene que tratar qué se debe hacer en un negocio, bueno mi hija no tuvo esa capacitación pero le fui orientando a mi hija ella me vio y le gustó el negocio (...). (II Taller Local).

- La intervención de instituciones y organizaciones en el otorgamiento de préstamos, créditos, asesoría, etc. ha resultado siempre una experiencia beneficiosa; estas organizaciones - más bien de desarrollo social local - han constituido una de las principales fuentes crediticias y de recursos para las iniciativas empresariales.

(...) lo hacíamos a través de RELAC – PERU, que ellos nos apoyaban para traer los productos, eso también hacíamos, la experiencia directamente con comedores, así que yo entraba directamente a comedores y recogía pedidos y acá lo recibíamos y a las seis de la mañana yo estaba parada ahí, ya llegaban las señoras que viajaban de Huancayo con su camioncito repleto cargado de víveres, ya venían bajo pedido. (II Taller Local).

(...) salvé de esa enfermedad e ingresé al banco que usted dijo de Alternativa, fui asesorada por la señorita que hoy está en el otro lado, por ella saqué préstamo así de un grupo con ello volví a empezar, volví a levantarme (...) (II Taller Local).

- También cuentan los recursos personales para la obtención de préstamos o créditos e incluso para asesorías y aprendizajes.

(...) o sea no de una financiera, pero si de un familiar que me dio en esa época 150 soles y me cobraba con el 5% pero me enseñó yo era bastante joven y me dijo te doy 150 soles pero de acá tu vas a comprar la mercadería que a ti te gusta, tu creas que piensas que vas a vender y de ahí vas a ganar, los días que empleas vas a señalarte un sueldo de ahí vas a anotar todo desde una gaseosa, chicle que comes tienes que anotar, para ver si te produce eso y y vas a tener que pagar y de ahí vas a pagarte tú aprender a ganar un sueldo, entonces así y ella fue la que me dio el capital el crédito. (II Taller Local).

- La formalización como fuente de algunos beneficios como la obtención de créditos es reconocida por algunas mujeres.

(...) al pagar tus impuestos tienes beneficios a algunos créditos, justamente es lo que te garantiza. (II Taller Local).

- También para la obtención de seguros.

(...) una de las ventajas de formalizarse es que justamente aseguran su negocio y se aseguran ustedes, porque una de las grandes ventajas de ser ambulantes informal es que ya le atropella el carro, ya te pegó una neumonía, el día que se incendia el negocio, roban tu negocio, todo se te va abajo, se te enferma un hijo, todo se te va en la salud, entonces generar, fomentar una cultura del ahorro es vital para personas que si no están formalizadas por lo menos tienen unos 800 soles para poder cubrir ese gasto de salud, ese robo, el imprevisto que le surja porque los grandes empresarios están poro todos lados, están blindados, pero nosotros no. (II Taller Local).

- Las ferias diversas (de venta de productos, exhibición de productos, etc.), son mencionadas como buenas oportunidades para estas empresarias o negociantes.

(...) gracias a esas ferias tenemos pedidos de los restaurantes de los restaurantes naturistas y así mucho más porque son nutritivos y para consumir, (...) (II Taller Local).

- Las experiencias publicitarias resultan ventajosas para algunas mujeres que tuvieron esta oportunidad de ofertar así sus servicios e incrementar su negocio.

(...) a través de un concurso en utilísima que preparé “pachamanca a la olla” que concursé a nivel de todos los distritos de Lima fui ganando, he ido ganando paulatinamente con mi “pachamanca a la olla” y al final y en cada concurso me regalaban uno o dos artefactos, pero a la final cuando llegué me obsequiaron 12 artefactos a raíz de eso me conocen mucha gente y piden mi servicio y, yo voy hacer ese servicio también por esa parte también incremento mi economía en casa así es. (II Taller Local).

Necesidades:

- El acceso a capital:

(...) falta de recursos económicos, capital es la base primordial para poder iniciarse en el negocio. (II Taller Local).

- El apoyo personal se manifiesta también como una necesidad para el impulso empresarial.

(...) pero muchas personas dicen pero yo he batallado tu haces esto, lo otro siempre he tratado de incentivar a las personas pero yo pienso que por falta de conocimiento muchos dejan los empleos, dejan, abandonan el tiempo le gano, te abrumas, por ejemplo ella te ganó, te caes, no tienes quien te aliente, a veces volver a empezar, yo pienso que es por falta de comunicación (...) (II Taller Local).

- Romper con las vergüenzas es una necesidad en la que las mujeres deben trabajar para llevar adelante el impulso empresarial / comercial.

(...) cuando las cuestiones de trabajo es crítico no tenemos un empleo muchas mujeres sentimos vergüenza porque tomar una actividad no es así inclusive señoras que no están en entidad pública sino que están en sus hogares, caramba hay una necesidad económica en mi casa en mi hogar, necesito pues yo salir a trabajar pero te da vergüenza salir a la calle y salir a vender cualquier cosa, no es así, y justamente tiene que ver con ese rompimiento de esa vergüenza existente, “el qué dirán” justamente “el qué dirá”, pero justamente es salir a trabajar, generar su propio ingreso no debe ser una vergüenza para nadie creo que muchas mujeres que justamente cuando se han dado () el 79% de mujeres generan su propio empleo (...) (II Taller Local).

- Las necesidades económicas de las mujeres madres de familia hace que se deban superar las fallas en el negocio para que estos se concreten como experiencias beneficiosas; la historia de los negocios algunas veces (si no la mayoría) están plagadas de fracasos; estos generalmente se debe a una inadecuada percepción empresarial (comercial) o por desconocimiento de conceptos elementales respecto al manejo de un negocio.

*(...) bueno pues a las mamás nosotros vemos por la necesidad de las mamás no solo acá, nos interesa organizar fuente de trabajo a las mamás pero no todo es éxito, porque algunos también fracasaron
Acá tampoco no cumplen, tienen que saber normas, reglas, también de la empresa hacemos, las mamás piensan que es social la empresa ya tiene otro manejo, capital de trabajo. El pan hay que vender, no hay que regalar porque a veces ellos se agarran, se llevan ya creen porque es socia: “me como gratis”, no es así, todo es un manejo, capital de trabajo, bueno, no, hablarles los logros, las dificultades, hay que pagar los tributos, trabajadores, hay que comprar la harina, es otro manejo. (II Taller Local).*

- Necesitan ser capacitados en desarrollo empresarial, por ejemplo ventas, mercadeo, etc. y se considera que esta preparación debiera ser realizada por el Municipio.

Yo creo que la municipalidad haría las charlas en lo que es marketing, lo que es administración, como hacer un estudio de mercado, como hacer un negocio, todas esas cosas, pienso yo (...) en cuanto a ventas debería haber más charlas de este

tipo, para orientarnos y poder salir adelante, tenemos las habilidades pero no tenemos las pautas como seguir adelante (...) (II Taller Local).

- La asesoría legal constituye otra necesidad, el conocimiento y la actualización en la legislación comercial, laboral, tributaria, etc.

Sí, asesoría profesional () tanto legal y jurídico, contabilidad, contabilidad porque hay nuevas leyes, nuevas normas, tiene que ver que está pasando porque sino hay que cumplir una serie de requisitos en la empresa, tienes que pagar Sunat, tampoco puedo evadir, porque es un dinero del Estado, si uno saca un crédito, un préstamo hay que cumplir eso es otro problema. (II Taller Local).

- Se entiende el gobierno local como la instancia directamente relacionada a este desarrollo comercial.

(...) y también el municipio le interesa (...) directamente que va pasar al municipio, ambos nos vamos a beneficiar. (II Taller Local).

- Mayor o mejor acceso a mercado, otras formas de acceder a él y de promocionar sus productos.

(...) claro, también necesitamos un mercado, ya eso es lo que nos falta ahorita, (...) (II Taller Local).

- Ser organizados de una manera que promueva su desarrollo, por ejemplo a través de una organización de pequeños empresarios, que les permita mayor publicidad y acceso al mercado.

(...) es lo que faltaba acá, se cree por decir en la zona de Payet no hay mucho, no hay una organización de pequeños empresarios, (...) negociantes, de volantear hacer un poco de marketing. (II Taller Local).

- En alguna de estas experiencias, este tipo de organización les permite por ejemplo acceder a exportaciones.

(...) me asocié a los artesanos, mi gremio es artesanos, está acá en Ingeniería está en Los Jardines () nacional y también llevan a Quito, Ecuador, Colombia, yo hice taller de () la capacitación, creo que ahí es lo que se aprende, en otras líneas () te enseñan proyectos para trabajar, líneas para exportación (), más allá, no nos quedamos vamos más allá (...). (II Taller Local).

- Es necesario fomentar una cultura del ahorro.

(...) la gente no ahorramos, tenemos el negocio, pero no hay cultura de ahorro no, nosotros por ejemplo tenemos nuestro respaldo y le digo justamente a las señoras de que vale que yo tenga mi gran negocio, me gana una buena cantidad de dinero en mi negocio, lo reinvierto y sigo reinvierto en mi negocio y el día que me pase un accidente en mi propio negocio se venga debajo de dónde yo saco para volver a empezar entonces ella dice bueno si yo tengo un ahorro al menos voy a poder subsistir pero que pasa si no lo tengo el gran negocio que tuve se vino abajo , yo decía mi dinero está en mi negocio, muy bien eso es cierto pero cuando lo perdí que quedó, nada sino tuvo ese respaldo no tienen nada. (...)(II Taller Local).

Fortalezas:

- Algunos aprendizajes logrados: “la necesidad de cuidar el capital para mantener el negocio”.

(...) yo siempre mantengo mi capital, sin capital no haces nada, tu misma vas cayendo en vacío y quién te presta. (II Taller Local).

- La especialización en las funciones, constituye otro aprendizaje.

(...) así estamos trabajando, felizmente en mi organización tengo muy buenas señoras que asumen su responsabilidad de administradora, formamos cada año, tanto en kerosén, tanto en elaboración de fideos, panadería, mientras que yo estoy por acá, me gusta andar, ser curiosa, a veces me ocurre porque soy confiado de repente tengo este error, siempre no falta también problemas que dirán, bueno, pero a mi no me importa, dejo a la gente que hable ya todo es, porque el negocio es negocio.

(...) yo quería agregar una cosita más que toda empresa tiene que tener organización y sus normas, tiene que haber una dirección para que funcione bien, las empresas para que sean formales por muy pequeños que sea, de repente familiar, pero aún así, hay delegación de funciones porque sino también ahí habría problemas. (II Taller Local).

- Capacidades y habilidades de las mujeres, son reconocidas por algunas de ellas.

(...) las mujeres tienen mucha oportunidad de desarrollarse, ¿no?, son más creativas y creo sinceramente podemos salir adelante. (II Taller Local).

- Incorporación de algunas estrategias útiles de mercadeo: tarjetas y mejora en la calidad del producto.

(...) tiene que utilizar su creatividad vendiendo y entregar sus tarjetitas de presentación tu conoces, que vas al lugar por muy lejos que sea si es cierto porque nosotros a veces queremos comer una pachamanca en Lima eso lo voy a encontrar, ya pues te vas por los campos entonces tu recurres y todo está en la sazón y la degustación y te vas a conocer, no te desanimes y en el caso de todos felicitó por la forma de cómo están trabajando. . (II Taller Local).

Debilidades:

- Relacionadas al género, algunas mujeres no reconocen el aporte económico que brindan a sus familias aún cuando desarrollan actividades comerciales/ empresariales. Persiste la dinámica del trabajo oculto.

(...) porque la situación económica no permite a la mujer emplearse o tener un empleo dependiente, no es así, y sin embargo generamos nuestro propio empleo no es cierto, las mujeres muchas veces no reconocemos eso, no, no reconocemos que tenemos un trabajo, un trabajo más, un trabajo adicional más en el hogar porque también el trabajo doméstico es un trabajo que nosotras no lo reconocemos y que tampoco nuestras parejas no lo reconocen como tal, ¿no es así? (...) (II Taller Local).

(...) por ejemplo Alternativa trabaja con organizaciones de Bancos Comunales acá en Independencia y cuando a las mujeres se les pregunta que tipo de negocio es lo que tienen, ha bueno yo no tengo negocio, pero no tienes alguna actividad como

medio que te genere ingresos, ah, sí, yo vendo ropa sobre pedido o sea la señora me pide estoy yo voy le traigo y le entrego y eso ella no lo identifica como negocio o se a la gente, las mujeres pensamos que el negocio es vender, tener un puesto en la calle, pero también hacemos ese tipo de actividad eso nos genera un poco de ingreso en sí, las mujeres no reconocemos, no lo reconocemos por ejemplo la venta de productos de belleza, Ebel, también es un negocio, las facturas que pasan ustedes también son negocio, la gente que tiene que estar cobrando, cobrando eso es tiempo, imagínese para generar () por ejemplo las ropas que se venden sobre pedido por ejemplo te cobro diez soles y después te cobro mensual, también es un negocio n es cierto y la gente no la reconocemos como negocio, yo creo que nos falta inclusive no reconocemos el aporte que estamos dando a nuestra comunidad o en su propio negocio, muchas de las personas por ejemplo tu que vendes anticucho de repente tienes la posibilidad de emplear a otra persona más entiendes y darle un ingreso a esa persona, darle la economía, no solo la familia de esta persona, sino también de la comunidad () y no lo reconocemos un poco que nos falta visualizar eso, justamente estos talleres, estas charlas nos ayudan a reconocer este tipo de cosas. (II Taller Local)

- Inadecuada administración del negocio: falta de planificación, registro, manejo de capital y utilidades.

(...) como mencionó la señora la principal dificultad que generalmente tienen para iniciar un negocio en el futuro sobre todo es el capital de trabajo, la gente no tiene capital de trabajo y lo poco que tiene con una mala administración generalmente se los come, eso sucede, la gente no solamente no tiene capital, sino que no sabe administrar es otro el problema, la gente piensa invierto yo doscientos soles y de eso como, entonces al otro mes, dos, tres meses ya el negocio, ya no hay nada.

Mujer 2: *ya se comió el capital y la ganancia y todo.*

Mujer 1: *y otras personas dicen bueno este negocio no me rindió y me pongo yo a otro negocio, tiene que ver con una mala administración del negocio, es otra dificultad, (...)* (II Taller Local).

(...) como dijo la señora Amelia, tienen que administrar bien, apuntar, cada venta que se realiza , no cierto y cada inversión que también realiza para ver si está ganando o perdiendo de lo que está realizando, para ver si su inversión es seguro o no lo es, y tiene que ponerse un sueldo también y con ese sueldo tratar de ver sus gastos, sabes que yo vendo anticuchos como la señoritas o la señora no se, de acuerdo a mi inversión mi sueldo de repente que sea 400 soles, solamente esos 400 soles mensuales voy a gastar, esos 400 soles no va agarrar mi capital no cierto y eso voy a poder revertir, pero muchas personas no hacemos eso, que pasa seguimos comiendo, comiendo y al final nos quedamos sin nada no sabes incrementar, esas son los principales problemas que tenemos en el negocio (...)(II Taller Local).

- El cambio de giro o rubro del negocio en estas condiciones (mala administración), tampoco es una garantía de una mejora de la situación.

(...) entonces tenía que cerrar y después pensé en una pequeña bodeguita que es la que tengo hasta ahora, después yo con sinceridad me arrepiento de haber cambiado de giro para tener una bodega se necesita de capital, y estoy ahí como dice luchando, lo que tengo ahí es poquísimo (...)(II Taller Local).

- Falta de un interés real por capacitarse en estos temas.

(...) mire la gente dice nosotros necesitamos una capacitación, pero hasta el momento hacemos muy poco para capacitarse, eso también es otra dificultad que

tiene que ver con nosotras mismas, cuando tenemos la necesidad de capacitarnos quedamos dormidas es otro también, o sea también tiene que ver con la capacidad de iniciativa de nosotras (...) (II Taller Local).

Amenazas:

- Son el pequeño y el micro empresario/a quienes sufren las consecuencias de los cambios y arreglos comerciales nacionales.

(...) eso nos va a llevar a tratado de libre comercio, los pequeños no van a poder. (II Taller Local).

Expectativas:

Las mujeres consideran que la inversión en la mejora, educación de sus hijos constituye el sueño y la razón de cómo evaluar una experiencia para llamarla exitosa.

(...) que mis hijos sean profesionales, el otro ya terminó su carrera (...) (II Taller Local).

(...) tener mi propia empresa y con los hijos , bueno, como madre logren sus aspiraciones (...). (II Taller Local).

Datos sobre los casos estudiados:

De acuerdo al siguiente cuadro:

	ROSA	YOLANDA	MAURA	VICTORIA	MARLENE
Lugar de nacimiento	Junín (Jauja)	Junín (La Oroya)	Lima	Ancash	Lima
Edad	58	41	45	61	38
Nivel de instrucción	Primaria completa	Superior Técnica	Secundaria completa	Primaria completa	Superior Técnica
Hijos	06	03	02	03	02
Hijos: - 10 años actualmente	Ninguno	Uno (03 años)	Ninguno	Ninguno	Uno (10 años)
Estado civil	Separada	Casada	Casada	Casada	Casada
Situación de la pareja	Vive en Ayacucho	En el extranjero	Vive con ella	Ausente	Vive con ella

La mayoría de las mujeres provienen de la zona andina del país, tres de ellas son mujeres entre los 38 y 45 años, en tanto las dos restantes son mujeres mayores de 55. Varias de ellas (3) han

completado al menos estudios secundarios e incluso en dos de los casos han realizado estudios superiores de carácter técnico, es decir, estudios no universitarios.

Varias de ellas tienen hijos/as mayores a 10 años de edad lo que implicaría una menor dedicación de su tiempo al cuidado de ellos/as; por su parte, Yolanda tiene un hijo de 03 años y Marlene de 10 años; cuentan con personas que apoyan en el cuidado de los niños. Marlene comentó que a ella le gusta encargarse personalmente de las cosas de sus hijos y que incluso se encarga de trasladarlos al colegio a fin de tener contacto diario con ellos. En el caso de Yolanda, su hijo menor la ve frecuentemente dado que el taller de confecciones y el bazar se encuentran ubicados dentro de su mismo domicilio, él simula a veces trabajar en la máquina de coser, cosa que Yolanda disfruta por que siente que al menos uno de sus hijos pueda interesarse en el futuro en continuar el negocio de confecciones que ella ha iniciado; respecto a sus otros dos hijos, la mayor se encuentra estudiando para Cheff internacional y el segundo hijo ha expresado su deseo de ser arquitecto, esto decepciona un poco a Yolanda puesto que la empresa iniciada se suponía fuera un legado y seguridad para sus hija/o, además considera que necesita más ayuda; de cualquier manera no se sorprende de esta respuesta de sus hijo/a por que piensa que nunca los involucró demasiado en el negocio y que mas bien priorizó sus estudios a fin de que un día puedan cambiar de “status” o nivel socioeconómico. De cualquier manera, en el caso de todas estas mujeres, sus empresas se dieron inicio cuando tenían hijos pequeños y tuvieron que dejar sus trabajos fuera d casa por cuidarlos/as.

Respecto a su condición civil, Maura, Yolanda y Marlene están casadas, Rosa está separada de su esposo desde hace varios años, ella ya se encontraba separada y con tres hijos cuando se decidió a la tentativa del negocio propio. Victoria, hace poca referencia a su vida de pareja, sus relatos están por lo general mas asociados a las tareas que desarrolló con su organización social (el comedor autogestionario). Marlene y Marcia, señalan haber sido apoyadas por sus parejas, en sus emprendimientos empresariales; en el caso de Marlene su esposo tiene actualmente labor activa en la empresa que formaron aunque la gerencia real es siempre de Marlene.

Marcia señaló que su esposo siempre apoyó sus intentos de negocio, en principio, él frecuentemente se encontraba fuera de casa por que desarrollaba trabajo como transportista en el interior del país (zona selva) y regresaba por determinados tiempos; las decisiones respecto al manejo del hogar y el negocio siempre fueron tomadas por ella, como dato adicional Marcia señala que su pareja no es el tipo de persona que toma decisiones sin embargo sí la ha apoyado en el pago de préstamos cuando hubo tiempos en que no contaba con liquidez para pagar deudas, estos préstamos fueron siempre devueltos tal como ella manifestó; ya que el manejo de dinero producto de sus respectivos negocios ha sido realizado de manera independiente. Según señaló Marcia, en la actualidad y desde hace ocho meses su esposo se encuentra sin trabajo y la responsabilidad económica del hogar es de ella.

Yolanda señaló que su esposo nunca la apoyó con la empresa, la causa por la que ella dejó de trabajar en fábrica como hacía inicialmente, fue por pedido explícito de su pareja para que se dedique al cuidado de su hijo/a (*“sino para qué has tenido a la bebe”*); una vez iniciado el taller en su casa tampoco recibió su apoyo, siempre le increpó su deseo de ganar mas dinero y le decía que podían ajustarse al sueldo que él recibía, sin necesidad de que ella trabaje; cuando él quedó desempleado, ella con su trabajo asumió toda la carga económica de la familia, hecho que a su vez increpó a su pareja. En la actualidad y hace un año, el esposo se encuentra en España a donde emigró en busca de trabajo, él se mantiene en contacto siempre con la familia.

De los cinco casos entrevistados, en tres de ellos sus parejas perdieron el empleo, el contexto socio político y económico que vino atravesando el país podría ser una explicación a esta situación coincidente. **Ellas han sido el soporte económico de sus familias en las épocas de crisis y ajuste estructural.**

El siguiente cuadro desarrolla algunos otros de los indicadores para los casos seleccionados:

	ROSA	YOLANDA	MAURA	VICTORIA	MARLENE
Campo de Actividad	Artesanía - Venta de figuras de yeso/ antorchas, etc.	Confección y venta de prendas de vestir para mujeres y niños/as.	Venta de prendas de vestir para mujeres.	Fabricación de fideos/ panadería/ surtidor de kerosén.	Fabricación de gelatinas/ productos químicos para alimentos.
Comercio	X	X	X	X	X
Producción		X	Eventualmente	X	X
Servicios		X	X		
Tiempo de desarrollo de actividad	03 años	06 años	08 años	14 años	11 años
Nº Personal empleado	7	1/2	0	25 – 30 (rotativas)	27
Mujeres	3	1/2	-	25 – 30	5
Hombres	4		-	-	22

Todas las mujeres desarrollan actividad comercial aunque en el caso de Maura y Rosa, ellas comercializan productos de terceros.

Tres de ellas, Yolanda, Victoria y Marlene, desarrollan producción; Maura confecciona sólo eventualmente prendas de vestir; antes lo hacía más regularmente, pero ante la baja del mercado consideró que resultaba más rentable dejar de producir y sólo comercializar productos.

Respecto al rubro de servicios, Yolanda y Maura confeccionan prendas de vestir a pedido de clientas/es.

De todas las experiencias, las de mayor data son las de Victoria (14 años) y Marlene (11 años): En el caso de Victoria, ella conjuntamente con las integrantes de su comedor autogestionario, decidieron intentar con un surtidor de kerosén (dado que en la zona era el combustible mayormente utilizado) este combustible era escaso en la zona y para conseguirlo era necesario ir a la parte baja del distrito, lo cual como advirtieron estas mujeres, era una pérdida de energía, tiempo y dinero para los/as habitantes del lugar. El proyecto fue iniciado gracias a la donación que recibieron de un surtidor malogrado por parte del Ministerio de Agricultura, hicieron las coordinaciones con la oficina de petróleos de Perú (Petroperú), habiendo recibido previamente asesoría de una monja de la parroquia de la zona. Este surtidor hasta la actualidad se encuentra en funcionamiento y brinda trabajo por turnos a mujeres del lugar. En 1996, con las ganancias producidas por el surtidor iniciaron una panadería; este negocio hasta el día de hoy se mantiene

con sus propias rentas. Luego de varios desencuentros, se hicieron de un local propio para la organización y en el 2003 iniciaron con la producción y comercialización de fideos. Todas estas actividades las realizan con turnos rotativos de mujeres de 11 bases (zonas) de comedores autogestionarios.

Marlene por su lado, inició la sociedad con su hermano hace 11 años en la fábrica de gelatina y refinamiento de azúcar, y hace 6 años (1999) su fábrica personal en productos químicos para alimentos; respecto a sus operarios se encuentra que mantiene una lógica de división de actividades según sexo, los trabajos de menor esfuerzo físico son realizados por mujeres, los de mayor demanda física por hombres; aún con toda esta idea de base, Marlene se encarga de ventas, actividad que en este ramo de producción y comercialización resulta no tradicional para mujeres. En el caso de Rosa, en la venta de artesanías la participación de los hombres va más o menos por la misma línea de Marlene, asociado al trabajo físico (cargar las cajas, transportarlas al lugar de destino, por ejemplo) y es ella quien se encarga de las decisiones.

De acuerdo al siguiente cuadro, se observa que varias de las empresas seleccionadas no son de tipo familiar (03 de ellas: Yolanda, Maura y Victoria) y que en los otros dos casos la composición es mixta (componentes familiares y no familiares).

	ROSA	YOLANDA	MAURA	VICTORIA	MARLENE
Familiar	X				X
No familiar		X	X	X	
Mixta	X				X
Individual	X	X	X		X
Asociativa (organización)				X	
Formal		X	X	X	X
Informal	X				
No tradicional				X	X

De todas estas experiencias (05) sólo una de ellas es de tipo asociativa, conformada por mujeres que originalmente se organizaron a través del comedor autogestionario y que luego desarrollaron la idea de generar ingresos, iniciando con ello su primera experiencia empresarial hace 14 años.

La mayoría de estas empresas ya se encuentran formalizadas y pagan tributación al Estado (SUNAT: Superintendencia de Administración Tributaria) – en general se puede observar que existe una tendencia a priorizar la obligación tributaria antes que registrarse como establecimiento autorizado por el Municipio – refieren que con la formalización se adquieren ciertas ventajas como el acceso a fuentes de financiamiento. En términos generales esto fue claramente expresado sólo en uno de los casos, el de Marlene, cuya fábrica (la que maneja en sociedad con su hermano) tiene ya categoría de pequeña empresa dado que cuenta con más de 10 operarios regulares, a diferencia de la situación de las otras mujeres entrevistadas; Marlene

refirió no sólo el acceso a crédito y financiamiento sino también a la capacidad de ampliación de mercado y de acceso a clientes importantes.

Aunque se habla de acceso a financiamiento por lo general los préstamos y créditos en la banca formal no son la primera opción para estas mujeres, pues estos préstamos son vistos con cierta desconfianza por las empresarias y en general por la población, manifestándose resistencia particularmente por los altos intereses y riesgos que afrontan (temor a perder sus inmuebles o maquinarias en garantía, por ejemplo); por el contrario se encuentran más atraídas por la banca informal existente en el sector.

La banca informal promueve préstamos solidarios (vecinos asociados que solicitan préstamos y que se comprometen en los pagos conjuntos). También existen las juntas de dinero (un grupo de personas reúnen dinero mensualmente y establecen a priori la relación de beneficiarios entre sus miembros).

(...) si ahorita tú no cuentas con un capital es bien difícil que te den un crédito cuando tú eres informal, eso es punto número uno ¿no? y punto número dos es, el que tú seas formal pues pienso que se te abren muchas puertas, ahora para ser informal es para estar en un mercado nada más (...) si yo hubiera sido un informal no hubiera llegado hasta donde estoy, no se podría porque no podría tapar el sol con un dedo si es que no te gusta la formalidad. (...) Yo pienso en los créditos las ventas también porque hay muchos clientes que exigen para hacer sus proveedores también tienes que tener tus facturas, tus boletas de ventas; hay clientes que quieren sus facturas (...) pero si tu eres informal no tienes nada de eso, entonces vas a vender también sólo a los informales y nosotros (en cambio) tenemos clientes importantes (...). (Marlene)

Otros datos relacionados a los indicadores seleccionados:

- Sus actividades comerciales, de producción o de servicios las desarrollan durante todo el año; aún cuando se trabaja por campañas o temporadas (p.e. Navidad, fiestas patrias, temporada escolar) como es el caso de Rosa.
- Realizaron largas jornadas de trabajo, y en varios de estos casos las mantienen aún en el presente.
- El mercado de comercialización de productos es local en dos de los casos (ambos en confecciones de prendas de vestir). A nivel distrital uno de ellos (producción de fideos). A nivel nacional los últimos dos: venta de artesanías y producción de gelatina; éste último tiene aspiraciones de ampliar a mercado internacional.
- Aún resultan poco frecuentes las actividades 'no tradicionales' en mujeres, dos de nuestros casos podían ser sin embargo considerados en este rubro: la producción de fideo y de gelatina.
- La mayoría de las mujeres entrevistadas buscan o buscaron capacitarse en sus áreas de trabajo, pero en el caso Yolanda (confección de prendas de vestir) quedó absolutamente más definido el interés por la capacitación.

- A partir de su actividad laboral han generado mejoras en sus viviendas (infraestructura con material noble a diferencia del material precario), y/ o se encuentran dispuestas a cambiar de ubicación a otro distrito (en la misma zona o a una casa mas grande). También han realizado mejoras en los locales donde se encuentra ubicado el negocio/fábrica en caso no estuviese ubicada en su mismo domicilio.
- Las mujeres tienen conocimiento y ejercicio de derechos, sobretodo en lo que refiere a protección contra la violencia familiar; derechos de tipo organizacional, cooperativo y laboral.
- Respecto a los beneficios para sus trabajadores/as, se encuentra (básicamente por observación) que en alguno de los casos no se respetan beneficios laborales para los operarios, reproduciendo por el contrario un patrón de explotación que ellas mismas afrontaron cuando eran trabajadoras dependientes; tema sobre el que resulta relevante trabajar; característica que sin duda responde a una practica micro empresarial más generalizada; como también fue observado en el diagnóstico de mujeres en situación de exclusión social. A esta ausencia se añadiría la falta de incentivo por la formación y capacitación de sus operarios/os.
- Estos casos exhiben relaciones más equitativas en el interior de sus familias respecto a la distribución de las responsabilidades del hogar; añadido a que su capacidad económica les permite la delegación de estas tareas a terceras personas (remuneradas).
- Instituciones que se encuentran involucradas en su desarrollo laboral:
 - la iglesia, instituciones privadas (en el campo de la asesoría y las capacitaciones principalmente)
 - instituciones privadas y ONGs (con experiencias de financiamiento alternativo)
 - organizaciones sociales de base, organizaciones vecinales (soporte social principalmente)
 - instituciones públicas (con algunas donaciones y capacitaciones que habrían recibido, mencionan al Municipio en este aspecto); consideran que deben estar principalmente involucradas en estos proyectos empresariales de mujeres.
 - la familia (con asesoría, soporte con los hijos o soporte económico).

Características de las experiencias lideradas por mujeres:

- Estas experiencias no fueron exitosas de la noche a la mañana, lo que significa que tuvieron muchos años experimentando y no siempre en el mismo negocio.
- Proviene de sectores de población que comparten similares dificultades (necesidades económicas, laborales, familiares); varias de ellas provienen del interior del país y las demás son descendientes de los llamados 'provincianos' (fuera de Lima).
- Las mujeres lograron advertir una red de soporte potencial o real (de tipo: económico, social, familiar) de la cual hacen uso para iniciar su iniciativa económica; este soporte no fue únicamente material o económico, por ejemplo la solidaridad entre vecinos para lograr consejo en el negocio, cuidado de los hijos, apoyo emocional, etc; así también, para la obtención de dinero.

- Consideran ellas que para dirigir un negocio: “Hay que ser hábiles, activas”, lo cual significaría que hay que saber observar las oportunidades para aprovecharlas y desarrollar habilidades específicas para este tipo de actividad.
- Tienen o han tenido la responsabilidad económica de la familia y/o son capaces de asumirla; en varios de los casos, esto ha sido común, particularmente a causa del repentino o regular desempleo de sus parejas. (En el caso de Rosa, ella es la jefa y responsable de la familia; aunque actualmente esto es relativo dado que sus hijos e hijas participan también en el negocio).
- El auto-empleo constituye la única manera de conciliar la generación de ingresos y el cuidado de sus hijos/as; esta es una idea recurrente no sólo producto de las entrevistas a mujeres empresarias sino también del taller local.
- La auto-confianza de ellas es una característica común, aún cuando estuviese relacionada sólo al tema laboral y cuando no queda claro si esta fue una característica personal a priori en las mujeres o es resultado del éxito empresarial; se presume que en algunos casos se trata de la confluencia de ambos factores.
- Sus motivaciones para el trabajo trascienden sus necesidades familiares; si bien las motivaciones iniciales, particularmente en el caso de las mujeres entrevistadas, respondían a necesidades económicas, mejora de sus hijos, etc; se advierte un anhelo de superación personal presente en cada una de ellas.
- Son mujeres que han aprendido a valorar su tiempo; por ello no lo dan con facilidad.

Algunas Ideas que provienen de estas experiencias:

- Resulta errado pensar que son casos en que las mujeres empiezan de la nada; poseen activos o recursos - en términos generales - de los que se valen para poner en marcha su experiencia exitosa. Consideran los recursos mínimos que pueden ser útiles para sus iniciativas, los que terminan resultando importantes en sus historias.

Respecto a la toma de decisiones y Autonomía:

- Son mujeres que han desarrollado capacidad de negociación
- Resuelven solas sus problemas y los de su familia
- Perciben a sus parejas desde la perspectiva del apoyo o la interferencia que resultan para sus iniciativas; en otras palabras, la percepción es positiva o negativa de acuerdo al significado que tuvieron en sus actuales logros.

Aprendizajes e ideas clave recogidos desde las mujeres:

- *La calidad de su producto es la garantía de su negocio*

- *Dar un buen trato al cliente resulta una premisa importante*
- *La necesidad de desarrollar habilidades empresariales*
- *Mayor criterio empresarial para efectos de otorgamiento de créditos a clientes*

Ideas que brindan respecto a las iniciativas empresariales en las mujeres:

- Aprovechar las oportunidades de capacitación y las múltiples oportunidades actuales en productos (los importados por ejemplo)
- La utilidad/ganancia de la empresa debe ser considerado un dinero 'sagrado' ("ya no te pertenece")
- Siempre hay que invertir el dinero en la propia empresa (maquinaria, mercadería, infraestructura)
- Resulta necesario modernizarse (maquinaria, tecnología, información)
- Hacer uso de diferentes formas de publicidad y marketing, es decir de estrategias de ventas.

Conclusiones:

El iniciar y manejar una empresa no resulta igual para hombres que para mujeres en nuestra sociedad, los determinantes sociales de género que condicionan el actuar de las personas resultan relevantes cuando examinamos el desarrollo de una iniciativa empresarial; mas aún si observamos el tipo de actividad realizada considerando la persistencia de la división sexual del trabajo; la capacidad de obtener fuentes de financiación, de acceso a mercado, y aún en hechos mas cotidianos, como la posibilidad de dedicación a la actividad económica y capacidad de delegación de tareas familiares a terceros, tiene características disímiles así se trate de hombres o de mujeres. Para el caso de las mujeres, estas condiciones resultan muchas veces, sino mayormente, concluyentes para su actuar laboral y visible participación en la dinámica económica del país; más aún cuando se trata de mujeres que forman parte de los sectores excluidos de un país. Sin embargo, frente a esta realidad encontramos que existen mujeres que atravesando y sobreponiéndose a condiciones muy adversas han logrado desarrollar iniciativas a las que llamaremos exitosas, no sólo por el sentido cuantitativo que implican, en tanto éste aparece como un resultado importante pero sólo mediático para otros fines más relacionados al bienestar familiar y particularmente de los hijos.

Una confluencia de factores estructurales, coyunturales y personales darían lugar al éxito de empresas lideradas por mujeres; la premisa primordial es que ellas no se generarían de la nada, ésta fue una idea compulsivamente fomentada por el modelo neoliberal intentando justificar los ajustes estructurales a los que fuimos sometidos a partir de la década de los noventa y el subsiguiente proceso de despidos masivos del sector público, desempleo y empobrecimiento que generó en la mayor parte de la población. Las microempresarias no surgen de la nada' (Villanueva, A., 2002)⁶, diversas condiciones fueron necesarias para que ésta realidad se diera lugar; las mujeres - en particular las empresarias - han acumulado una serie de activos que necesitan sean valorados y reconocidos por la sociedad.

Durante la exploración de estas experiencias exitosas, se encontraron presentes muchos de estos factores, entre ellos probablemente lo que resultó más resaltante fue la capacidad alcanzada por estas mujeres – producto quizás de aptitudes personales pero también coyunturales, la propia necesidad - para reconocer recursos que pudieran bien ser

⁶ Villanueva, Alicia; Fuertes, Patricia. Éxito=ser+saber+hacer. Movimiento Manuela Ramos, Lima 2003.

aprovechables al poner en funcionamiento su iniciativa empresarial; elementos que facilitaron la misma y dieron lugar a los resultados exitosos con los que hoy cuentan. El contar con familia para apoyarla en la crianza y/o cuidado de sus hijos/as, el contar con la solidaridad de los/as vecinos/as, amigos/as para hacerse de consejo, apoyo o cierto recurso económico, fue valorado como un respaldo importante para poner en marcha su intento emprendedor.

Las características personales de estas mujeres resultan probablemente igualmente apreciables al evaluar el éxito en sus experiencias; sin embargo, qué exactamente explicó su éxito es algo que definitivamente no descansó únicamente en este factor; muchas otras mujeres como ellas destinan igualmente sus esfuerzos hacia este tipo de iniciativas, con la misma dedicación y perseverancia, sin obtener logros similares; lo cual nos permite aventurar que son aquellas condiciones adecuadas, llámese coyunturas o medios, los que dan lugar finalmente a que estos impulsos se conviertan en oportunidades realmente viables:

- El acceso a financiamiento y créditos acorde con la realidad de las mujeres en general y en particular de aquellas en condiciones de exclusión social.
- Las mujeres requieren no sólo acceso a mercado (enlaces, información, créditos), sino también impulso para expandir su mercado comercial.
- Capacitación y asesoría, lo cual implica no sólo el acompañamiento empresarial sino también de orden emocional, destinado al fortalecimiento de la autoestima y capacidades generales, aspectos sensibles para el empoderamiento de las mujeres en el campo laboral.
- Mayor soporte social institucionalizado y jornadas laborales flexibles (aspecto primordial para mujeres con alta carga familiar); que les permita armonizar necesidades de orden laboral con aquellas familiares, tan presentes en la dinámica diaria de las mujeres latinoamericanas.
- Sensibilización social respecto de un orden de cosas mucho más equitativo y justo que permita el desarrollo de las mujeres y les brinde iguales oportunidades laborales que a los hombres.
- La posibilidad de incorporarlas en un paulatino proceso de formalización que contemple las particulares necesidades y características de las mujeres, que a su vez vaya desarrollando sistemáticamente un proceso de reconocimiento y cumplimiento de derechos laborales para con sus operarios/as tanto como para ellas mismas y que no simplemente replique el modelo anárquico que las relaciones laborales empresariales mantienen el día de hoy; y del cual ellas mismas fueron objeto en su momento.
- El acceso a información a través de todos los medios de comunicación masivos disponibles se hace indispensable; no sólo para obtener información sino para incorporarse ellas mismas al mercado laboral y productivo en condiciones más acordes con el entorno actual.
- Propiciar procesos sociales más equitativos, que desliguen la dinámica familiar como responsabilidad de dominio único de las mujeres y que devuelva este espacio a los hombres; desde una perspectiva democratizante que reconoce el valor de la reproducción social en el eficiente mantenimiento de nuestras sociedades.

Estas son algunas tareas en las que el accionar de los gobiernos locales se estima deberán concentrar su atención y a las que deberá dirigir sus acciones políticas cuando se trata de

atender a la demanda específica de la problemática de las mujeres en el campo laboral y que hoy por hoy, se caracteriza más por responder a un problema de ocupación, que de empleo para ellas.

ANEXOS

INFORMACION ADICIONAL

INDEPENDENCIA - LIMA, PERU

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
Servicios públicos con que cuenta el domicilio	<p>Cuenta en su domicilio, y en general en la zona donde se encuentra ubicado el mismo, con todos los servicios: agua, desagüe, luz, alumbrado público, teléfono; asfaltado de pistas y transporte público.</p> <p>Su casa está ubicada en zona (relativamente) baja del distrito y cercano a vías principales (troncales) de acceso.</p> <p>Ella y sus hijos/as ocupan el segundo y tercer piso de la casa que dejó su madre (producto de una invasión de terreno en los años 60), para ella y su hermano; inicialmente la casa estaba construida en material precario y, según señaló, con el producto de su negocio ha podido levantar la vivienda en material noble (ladrillo, cemento, etc.); cuenta con artefactos eléctricos varios y modernos.</p>	<p>Su domicilio se encuentra ubicado en zona alta, considerada asentamiento humano (periferia) sin embargo cuenta con todos los servicios incluido teléfono, sobre esta parte del asentamiento se ubican otras hileras de viviendas hacia el cerro, las mismas que son de data más reciente, levantadas con material rústico.</p> <p>Victoria es casada, vive actualmente con su pareja Y tiene tres hijos(as) ya mayores (sobrepasan los 25 años de edad)</p>	<p>Ella domicilia con su familia en la casa de sus padres, allí también se encuentra ubicado su taller y bazar. La casa es de material noble y cuenta con todos los servicios: luz, agua, desagüe, alumbrado público, transporte público, pistas asfaltadas y teléfono. Esta casa se encuentra en la parte baja del distrito y cercana a la vía principal del mismo; aunque en un lugar no muy visible (o adecuado de acuerdo a un estudio que hicieran sobre su empresa) para un negocio; ella trabaja más por referencia y recomendación como dijo. Según refirió, con el producto de su trabajo ha logrado mejorar estos espacios de la casa (embellecerlos); así también construir el tercer piso donde tuvo antes y aún planea mantener su taller en el futuro.</p>	<p>Cuenta con todos los servicios en su domicilio así como en su espacio laboral. Su empresa personal, ubicada en el domicilio de sus padres que es donde ella y su familia también vive, es de material noble y ubicada en zona baja del distrito.</p>

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
Conocimiento y ejercicio de derechos	Rosa ha afrontado situaciones personales y laborales que han requerido la defensa de sus derechos, particularmente menciona los derechos adquiridos con su ex pareja, quien le asigna una pensión mínima (casi simbólica) mensual y que ella acepta a pesar de no requerirla en el momento, por una cuestión de derecho; esta situación por lo referido, no siente la obligue de manera alguna con su ex a pesar de las intenciones que él ha tenido de regresar con ella; y cuando esto ha ocurrido ha sido por una decisión estrictamente de orden afectivo y de expectativas personales de vida lo mismo cuando volvió a terminar con él; si vive sola con sus hijos/as actualmente es por que así lo prefiere a pesar que ha contado con otras diferentes oportunidades para reiniciar su vida de pareja. En el plano del comercio, su experiencia en organizaciones sociales	Particularmente mencionados en su experiencia organizacional, señaló situaciones que habrían atravesado como Comedor con otros dirigentes de la zona que obligó incluso intervención legal.	Yolanda es una de las mujeres mas afianzadas en el tema de conocimiento de sus derechos. En el tema familiar le queda muy claro el aporte que ella ha significado para su familia a pesar de la continua oposición y/o resistencia que recibió de su pareja en el pasado a sus actividades laborales; sobretodo en la época en que él quedó desempleado, en este sentido ha desarrollado una actitud muy contestataria respecto no sólo a su pareja sino a las cosas que ha recibido y que no ha recibido de otras instancias, el gobierno local por ejemplo. Cuando trabajaba de manera dependiente a fábricas, cuenta en particular un caso de trato despreciativo a los empleados, ella supo defender su derecho; sin embargo no a través de mecanismos de derechos laborales sino con la amenaza de renuncia, pues sabía que su trabajo era bien apreciado.	Al hablar sobre derechos, ella relacionó el tema particularmente con el de violencia familiar. Dijo no haber tenido necesidad de defender sus derechos por circunstancia alguna; sin embargo se observa que ella ha sabido poner en practica aquello que consideró era justo, como por ejemplo la posesión de una empresa personal (para su propia familia) sin afectar los intereses de su hermano con quien tiene otra empresa en sociedad, a pesar de las dudas y cierta oposición que éste mostró ante esta iniciativa.

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
	(Vaso de Leche p.e.) le han ayudado a conocer y hacer respetar sus derechos, así también a negociar; como dijo con relación a algunos problemas que habría tenido al reemplazar a su hermano en el espacio asignado a negocio, siendo emplazada por la asociación que regentaba el puesto (espacio o local); resultando finalmente en una negociación positiva para ambas partes.			
Seguros de salud (para ella y trabajadores/as)	Es una empresa informalmente constituida, que por su carecer familiar, responde a acuerdos familiares internos de la misma manera, es decir no formales. La ayuda de terceros no familiares es ocasional y por tiempos cortos y desarrollado dentro del mismo patrón de informalidad de la empresa; el trabajo de producción de artesanía que realizaba en un principio requería en determinadas partes del proceso de mano de obra	En la actualidad son tres las empresas generadas: (a) surtidor de kerosén (grifo), (b) panadería y (c) fábrica de fideos. La situación del (a) surtidor y la (c) fábrica de fideos es diferente a la de la (b) panadería ya que esta última sí está constituida legalmente como micro-empresa. El (a) surtidor y (c) la fábrica de fideos se encuentran adscritas en nombre de la	Cuenta con seguro de salud para ella, producto del trabajo dependiente que desarrollo años atrás; pero las operarias de su pequeña empresa no, en parte por que sus operarias no han sido permanentes.	Sí cuentan.

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
	<p>de otras personas, para lo que contrataba a vecinas, estas relaciones estaban impregnadas también de lazos de amistad y solidaridad, que eran vistas como beneficiosas por éstas. En conclusión, no cuentan con seguros de salud; en general se aprecia una cierta desconfianza a los sistemas formales (financieros, registros, etc.), también por el tema de tributaciones y cobros.</p>	<p>organización social (Asociación club de madres) y en tal sentido están jurídicamente reconocidas como señaló, pero no tienen la calidad de micro empresa; este es un tema en el que ya están pensando y sería resultado de los acuerdos que realicen como socias de la organización.</p> <p>En este sentido, señaló que en el caso de las mujeres que trabajan en el (a) surtidor y la (c) fábrica de fideos debido al carácter rotativo de sus labores (es decir trabajo desempañado por turnos), reciben el pago acordado por su trabajo pero no cuentan con ningún tipo de seguro (salud, etc) dado que no son trabajadoras estables.</p> <p>En el caso de (b) la panadería, son dos las personas estables que están aseguradas, no así el resto que reciben pagos como contratadas (independientes) eventuales.</p>		

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
Beneficios laborales	No existen por las mismas razones antes mencionadas.	Refirió que las personas estable cuentan con sus beneficios laborales; las contratadas independientes no, por su condición laboral pero que en general se les otorga ciertos beneficios a todas las personas al margen de cual sea esta condición, por ejemplo cuando se trata de fiestas patrias o navidades en que reciben algún tipo de gratificación. Otro tema en esta experiencia, es que dependiendo la demanda, los horarios de la fabricación de fideos puede ser variable, en épocas de mucha demanda si es necesario trabajan de noche para cubrir con los pedidos, esto daría la oportunidad a las (u otras) mujeres de adecuarse a los horarios de producción.	Ninguno.	Sí cuentan.
Montos de ventas mensuales	No se reporta el dato	Casos: (a) El surtidor tiene un capital total de 25,000 soles y las utilidades netas descontando pagos, etc., es de 500 a 1,000 soles mensuales. Este es un	No se reporta el dato	No se reporta el dato

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
		<p>ingreso estable en su consideración y es utilizado para reinvertir en las necesidades de la empresa, por ejemplo la mejora o construcción de local de la organización.</p> <p>(c) Fábrica de fideos: 500 a 600 soles mensuales de utilidad neta (fuera de los pagos de sueldos, tributaciones, etc)</p> <p>(b) Panadería: 15, 000 a 20,000 soles de capital y una utilidad neta de 500 a 1000 soles mensuales. Esto no es estable, en los meses de verano (Enero a marzo) baja la demanda de pan.</p>		
Valoración del trabajo doméstico	Ella y su familia han aprendido a distribuir las tareas domésticas.	Victoria considera que es un 'doble' trabajo para la mujer por que tienen que ver su casa y su familia como responsabilidad de una mujer y luego también atender el comedor (trabajo organizacional) y a eso se añade la micro empresa. Señaló que el trabajo en casa es muy sacrificado para las	Ella es una mujer que siente no haber nacido para dedicarse a las actividades domésticas, ello le demandó mucha tolerancia cuando fue necesario, pero se encuentra expuesta a un medio social tradicional que considera que las mujeres deben estar en sus casas, sobre todo para el cuidado de sus hijos/as; ella	Las responsabilidades familiares, señala, ahora más que nunca son compartidas con su pareja, dado que ambos trabajan en la empresa; de cualquier manera, ella asume tareas específicas con respecto a su hijo e hija como una manera de mantenerse en contacto con ellos.

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
		<p>mujeres de sectores populares ya que no cuentan con comodidades para realizarlo. En su caso siempre fue así, sobretodo cuando sus hijos eran pequeños, tenía que darse tiempo para 'cumplir' con todo lo necesario sin embargo dijo que siempre tuvo apoyo de su esposo, con quienes se turnaban para el cuidado de los hijos/as, posibilidad que tenían de trabajar a medio tiempo porque ambos eran/son 'negociantes'; aún así, manifiesta que no sabe cómo se dio tiempo para todo.</p> <p>El día de hoy y desde hace años sus hijos/as la ayudan y le proporcionan artefactos eléctricos para aligerar el trabajo y el contacto de todos/as (por ejemplo lavadora, teléfono, etc); ella por su parte siente que ya no requiere tanta dedicación a las labores domésticas.</p> <p>En un principio recibía cierta oposición de su esposo a las actividades que realizaba fuera de casa a lo que ella encontró que la solución era explicarle</p>	<p>siempre intentó escapar de esa realidad aunque finalmente encontró que mantener su taller de costura y bazar dentro de su mismo domicilio, era una manera de conciliar estos espacios.</p>	

	Rosa	Victoria	Yolanda	Marlene
		<p>la importancia de éstas e informarle de los detalles de sus actividades de las cosas que se hacían; esto hace que ahora valore la labor que realiza.</p> <p>Victoria dice: “mis hijos aunque a veces se quejen, me ayudan bastante, mi hijo, mi hija; sino fuera por mi familia, qué haría...”</p>		
Necesidades para legalizar las empresas	El tipo de actividad que desarrolla por ahora no le exige esta formalización.	<p>(a) Surtidor y (c) fideos quieren convertirlas en microempresa, para ello necesitan el acuerdo de las mujeres (Asociación Club de Madres) involucradas.</p> <p>Un cambio en este sentido implicaría una dinámica diferente en la administración y organización, como requiere una empresa, así también el uso y reparto de utilidades de una manera diferente; en beneficio de las personas que trabajan en la empresa y no como actualmente, de la organización social; para ello requeriría de asesoramiento legal, para poder orientar a las involucradas.</p>	Su empresa se encuentra formalizada.	Su empresa está legalmente constituida, sus productos se encuentran registrados y con marca propia. Ella es una de las mujeres que valoriza la formalización como una ventaja y garantía para el acceso a mercados nacionales e incluso internacionales como es su proyección y créditos diversos. Al margen de ello, sin embargo se observó cierto reparo en solicitar crédito del sistema formal.

FOTOS



