

Modelo para la promoción de la cultura emprendedora como instrumento de Responsabilidad Social: caso chileno

Loreto Morales-Acevedo

Escuela de Comercio, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Chile.
loreto.morales@pucv.cl
<http://orcid.org/0000-0002-0897-2854>

Jonathan Hermosilla-Cortés

Escuela de Comercio, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Chile.
jonathan.hermosilla@pucv.cl
<http://orcid.org/0000-0001-6512-2154>

Digna Azua-Alvarez

Escuela de Comercio, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Chile.
digna.azua@pucv.cl
<http://orcid.org/0000-0002-4055-9066>

How to cite this paper:

Morales-Acevedo, Loreto; Hermosilla-Cortés Jonathan; Azua-Alvarez Digna (2019). **Modelo para la promoción de la cultura emprendedora como instrumento de Responsabilidad Social: caso chileno**. En revista Encuentros, Vol. 17-02. Universidad Autónoma del Caribe.

Doi: <http://dx.doi.org/10.15665/encuent.v17i02.1796>

Recibido: 12 de mayo de 2019 / Aceptado: 25 de junio de 2019

RESUMEN

En los últimos años, el emprendimiento ha sido un tema de gran discusión y desarrollo, lo que ha permitido evolucionar en su conceptualización, en principio enfrentando dos corrientes de pensamiento; por un lado, la Escuela Schumpeter y, por otro, la Escuela Austriaca. Entenderemos por emprendimiento: “*un motor de desarrollo económico y social y como tal es capaz de transformar la vida de las personas, y por consiguiente nuestra sociedad*”. Teniendo presente esta definición el presente trabajo trata acerca del emprendimiento social a través de la aplicación de un modelo propuesto como un proceso para el fomento de la cultura emprendedora el cual busca lograr promover el emprendimiento en la primera fase del proceso emprendedor, como una alternativa válida y sustentable para lograr la autonomía económica en mujeres víctimas de violencia intrafamiliar de los Centros de la Mujer de la región de Valparaíso, instalando la cultura y el espíritu emprendedor en las mujeres, cumpliendo con la responsabilidad social tanto pública como privada.

Palabras clave: *emprendimiento social; violencia de género; competencias emprendedoras; responsabilidad social.*

Model for the promotion of the entrepreneurial culture as an instrument of Social Responsibility: Chilean case

ABSTRACT

In recent years, entrepreneurship has been a very discussed and highly developed topic, which has allowed to evolve in its conceptualization, firstly confronting two currents of thought; on the one hand, the Schumpeter School and, on the other, the Austrian School. We'll understand entrepreneurship as: “*an economic and social development engine and as such is capable of transforming the lives of people, and therefore our society*”. Bearing this definition in mind, this paper deals with social entrepreneurship through the application of a model proposed as a process for the promotion of the entrepreneurial culture, which seeks to promote

entrepreneurship in the first phase of the entrepreneurial process, as a valid and sustainable alternative to achieve economic autonomy in women victims of intrafamily violence of Women's Centers from the region of Valparaiso, establishing the culture and entrepreneurial spirit in women, complying with social responsibility, both public and private.

Key Words: *Social Entrepreneurship; Gender Violence: Entrepreneurial Skills; Social Responsibility.*

Modelo para a promoção da cultura empreendedora como instrumento de Responsabilidade Social: caso chileno

RESUMO

Nos últimos anos o empreendedorismo tem sido objeto de grande discussão e desenvolvimento o que permitiu evoluir em sua conceituação, em princípio enfrentando duas correntes de pensamento; de um lado, a Escola Schumpeter e de outro, a Escola Austríaca. Compreender o empreendedorismo: “*um motor de desenvolvimento econômico e social e como tal é capaz de transformar a vida das pessoas e, portanto, da nossa sociedade*”. Com essa definição neste artigo lida com o empreendedorismo social através da implementação de um projeto como um processo para a promoção da cultura empreendedora que procura alcançar promover o empreendedorismo na primeira fase do processo empreendedor como um modelo alternativo válido e sustentável para alcançar autonomia econômica em mulheres vítimas de violência intrafamiliar dos Centros de Mulheres da região de Valparaíso, instalando cultura e espírito empreendedor nas mulheres, cumprindo responsabilidade social pública e privada.

Palavras-chave: *empreendedorismo social; violência de gênero; habilidades empreendedoras; responsabilidade social.*

1. Introducción

Aún hoy resulta complejo definir “emprendimiento”, debido a la gran diversidad de propuestas. Y más complejo es definir “emprendimiento social”, podemos decir que ambos conceptos todavía están en construcción.

Con respecto a la definición de “emprendimiento” existen desde sus inicios perspectivas que pueden ser consideradas hasta opuestas. De esta forma encontramos la Escuela de Schumpeter, cuyos autores plantean que emprendimiento sería: La facultad de crecer y de crear riqueza, orientada hacia la generación de desequilibrio en los mercados. Por otra parte, los autores que adscriben a la Escuela Austríaca que plantean que emprendimiento podría ser entendido como la respuesta para la satisfacción de nuevas necesidades, lo que generaría equilibrio en los mercados. Ambos puntos de vistas conviven en la realidad, y si bien están circunscritos al ámbito económico, este responde al comportamiento de emprendedores.

En el ámbito del comportamiento emprendedor se han desarrollado diversas propuestas tanto en la

definición de las competencias claves, como de su desarrollo en las personas.

Esta investigación recoge un conjunto de éstas y aplica un modelo para el desarrollo de competencias emprendedoras.

El ámbito de aplicación está enfocado a lo que ha sido llamado “emprendimiento social”, según la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), se ha definido como: un proceso u oportunidad de crear valor para la sociedad generando un cambio o un impacto en la comunidad a través de la creación de un producto o servicio, nuevos modelos de negocios, o la formación de nuevas organizaciones. (www.corfo.cl).

La propuesta es aplicar un modelo orientado a desarrollar competencias emprendedoras en mujeres víctimas de violencia de género, con la finalidad de que puedan salir del círculo de la violencia.

La aplicación del modelo muestra que, siguiendo un trabajo sistemático y bajo un adecuado acompañamiento, se obtienen resultados positivos, más de los esperados en el planteamiento original.

La definición de emprendimiento como ya mencionamos aún está en construcción, y se mantienen conviviendo miradas opuestas como las dos Escuelas Schumpeter y Austriaca.

Sin embargo, lo que se transforma en relevante es el comportamiento de los emprendedores y como lograr determinar cuáles son las conductas fundamentales y como desarrollarlas.

En este sentido si consideramos la investigación desarrollada por McClelland y Winter (1971) en la (*United States Agency for International Development*) formula las competencias más relevantes asociadas al emprendimiento y como éstas pueden ser desarrolladas, esta investigación ha sido utilizada como base en una serie de entrenamientos orientados a generar competencias emprendedoras (*Competency-based Economies through Foration of Enterprise* CEFÉ- GTZ, Empretec - es un programa internacional de la Organización de Naciones Unidas, concebido y diseñado para identificar, formar y apoyar emprendedores).

La propuesta de Howard Stevenson (1985), en la década de los '80, de la Universidad de Harvard interpretó la mentalidad emprendedora como un sistema de gestión apoyado más en las oportunidades que en los recursos. Posteriormente, William Bygrave (1997) definió el emprendedor como alguien que percibe una oportunidad y crea una organización para conseguirla.

Jeffrey Timmons (2003) precursor del enfoque de modelos aplicados a la práctica, como profesor en emprendimiento en Babson College de la Harvard Business School y la Northwestern University desarrolló un modelo de creación de empresas basado en tres pilares: el mercado, las personas y los recursos.

El modelo Timmons se basa en capacidades adquiribles y no en la selección a priori de personas como la antiguamente llamada capacidad emprendedora. Timmons ha defendido en múltiples oportunidades que los emprendedores no nacen, sino que se forman, y que independientemente de la formación del individuo, en cualquier etapa de su vida puede adquirir la motivación para ser emprendedor.

En conclusión, podemos afirmar que el emprendedor puede ser formado, es posible con entrenamiento desarrollar competencias emprendedoras.

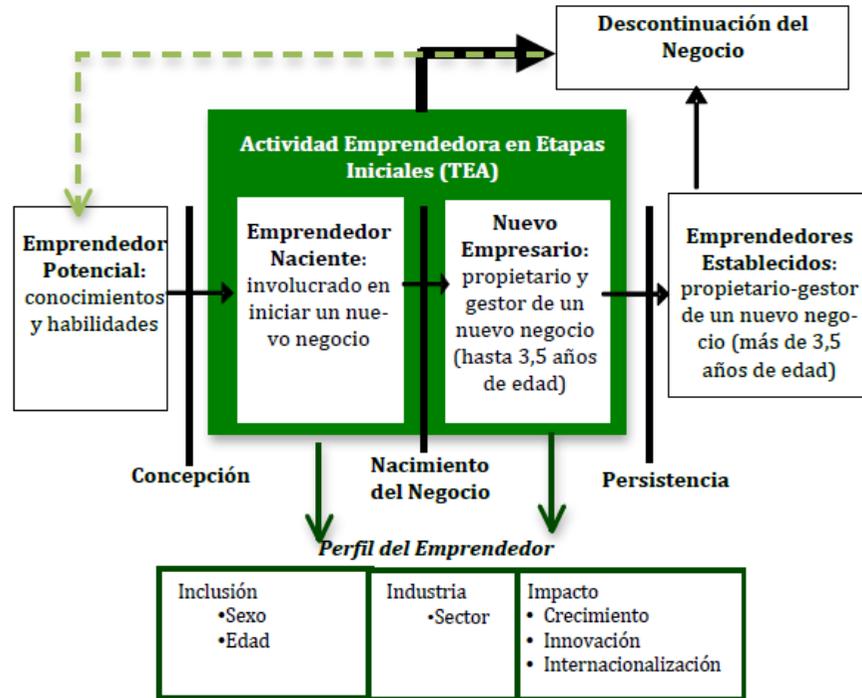
Con respecto al “emprendimiento social”, la definición también se encuentra en construcción, podemos referenciar la utilizada por Corporación de Fomento de la Producción (www.corfo.cl), lo ha definido como: un proceso u oportunidad de crear valor para la sociedad generando un cambio o un impacto en la comunidad a través de la creación de un producto o servicio, nuevos modelos de negocios, o la formación de nuevas organizaciones.

Una vez analizadas las definiciones anteriormente señaladas podemos proponer una definición global que recoge muchas de las ideas propuestas, a saber: “*El emprendimiento es un motor de desarrollo económico y social y como tal es capaz de transformar la vida de las personas, y por consiguiente nuestra sociedad*”.

Para la generación del modelo a proponer, utilizamos como base las competencias resultantes de la investigación desarrollada McClelland y Winter (1971) en la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (*United States Agency for International Development*), donde las principales habilidades propuestas son: búsqueda de oportunidades; persistencia; compromiso y cumplimiento; demanda por calidad y eficiencia; tomar riesgos calculados; buscar información; establecer metas; planificación y monitoreo sistemático; persuasión y creación de redes; y, autoconfianza.

Por otra parte, debemos considerar las etapas del proceso emprendedor, y definir en qué parte de dicho proceso se aplica este modelo. Utilizamos la definición presentada por Global Entrepreneur Monitor (GEM), y nos ubicamos en el proceso preliminar a los emprendedores potenciales. La propuesta es preparar a los futuros potenciales emprendedores, de tal forma que estos obtengan un nivel de desarrollo en competencias emprendedoras, que permita obtener resultados exitosos en menor tiempo. (Ver figura 1.1).

Cuadro 1. El proceso emprendedor y las definiciones operativas del GEM



Fuente: GEM Chile, 2012.

Bajo la premisa de que con un adecuado entrenamiento todos podemos ser emprendedores; en el proceso emprendedor nos ubicaremos en un momento previo a los potenciales emprendedores y por ende nos enfrentaremos a una diversidad de posibilidades al buscar la población objetivo. Es nuestro caso nos atrevemos a considerar a las mujeres víctimas de violencia de género.

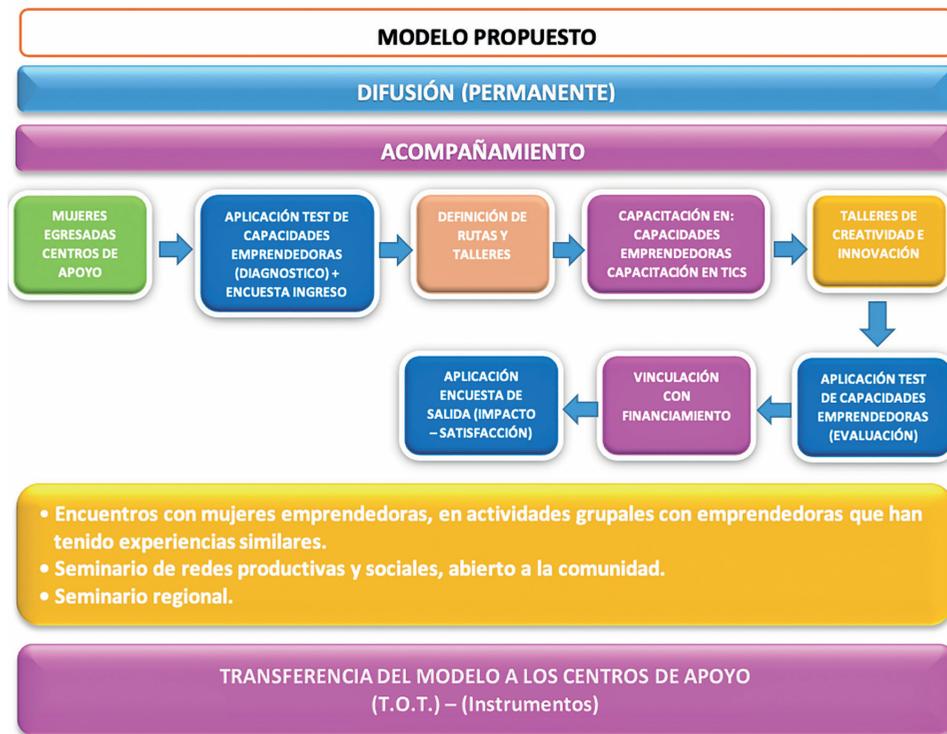
En Chile según el censo 2012 (INE) el 51,3% de la población son mujeres, y de acuerdo a la encuesta nacional de victimización por violencia intrafamiliar y delitos sexuales 2013 (SERNAM), el 31,9% ha sido víctima de violencia intrafamiliar (física, psicológica o económica). Ante esta constatación de violencia de género en nuestra sociedad, se busca entregar herramientas que permitan a las mujeres salir del círculo de la violencia. La dependencia económica es uno de los factores que impide a las víctimas dejar al agresor. Es por esto que consideramos como una herramienta potente la generación de competencias emprendedoras que permitan la posibilidad de generar autonomía económica.

En función de lo anterior se presenta una propuesta de trabajo que vincula el emprendimiento con sectores en situación de violencia de género.

Para lograr este desafío se propone un modelo de trabajo que permita el desarrollo de competencias emprendedoras, y la posibilidad de iniciar emprendimientos individuales, en búsqueda de autonomía.

2. Metodología

El modelo propuesto está basado en la premisa de que un emprendedor puede ser formado, sin embargo, el entrenamiento circunscrito solo a la capacitación no es suficiente, es necesario complementar dicho proceso. Es por esto que el modelo integra actividades fundamentales como por ejemplo el acompañamiento técnico y motivacional durante todo el proceso, generación de redes públicas y privadas, que permitan potenciar el desarrollo de competencias emprendedoras. También el modelo propuesto considera transferencia tecnológica con la finalidad de lograr la sustentabilidad del mismo y permitir utilizarlo en otros entornos.



Test Inicial / Test Final: Destinados a medir las competencias emprendedoras de las participantes. En la fase inicial para realizar un diagnóstico destinado a orientar los énfasis en el proceso de capacitación y acompañamiento. En la fase final constituye la posibilidad de medir si efectivamente hubo desarrollo de competencias.

Actividades (duración 20 meses):

- Definición del plan de desarrollo individual, en función de las habilidades de cada una y resultado del test inicial.
- Programación de Talleres en función del plan de desarrollo definido.
- Desarrollo de Talleres: capacidad emprendedora, Tics y creatividad e innovación. (80 horas de capacitación).
- Encuentros con mujeres emprendedoras.
- Vinculación con fuentes de financiamiento (privadas y públicas).
- Encuesta sobre impacto y satisfacción.

Actividades de apoyo:

- Difusión permanente.
- Acompañamiento personalizado: asesoría técnica y motivacional.
- Seminarios de redes productivas: privadas y públicas.
- Seminario Regional.

Transferencia tecnológica:

Transferencia del modelo a los Centros de apoyo a la mujer víctima de violencia intrafamiliar del SERNAM, pertenecientes a comunas de la región de Valparaíso. Esto permite que el modelo sea replicado y generar sustentabilidad al quedar instalado en los centros.

Dirigido a: Mujeres derivadas de los Centros de apoyo a la mujer víctima de violencia intrafamiliar del Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM), pertenecientes a las comunas de Valparaíso, Viña del Mar, Villa Alemana, San Felipe y Los Andes, ubicados en la V región de Chile.

Aplicación del Modelo

El modelo se aplicó a través de la adjudicación de un proyecto con financiamiento público - privado. La entidad

gubernamental fue CORFO, bajo el Programa de Apoyo a la Cultura Emprendedora (PAE), quien en consorcio con una consultora privada financiaron el desarrollo del proyecto. La ejecución del proyecto fue patrocinada por el SERNAM (también entidad gubernamental).

Período: 20 meses

Beneficiarias/os directas/os:

150 mujeres, egresadas de los centros de apoyo para víctimas de violencia pertenecientes al SERNAM, de la región de Valparaíso.

20 profesionales de los centros de apoyo.

El proyecto busca promover el emprendimiento en la primera fase del proceso emprendedor, como una alternativa válida y sustentable para lograr la autonomía económica en mujeres que egresan de los Centros de Apoyo para víctimas de violencia intrafamiliar de la Región de Valparaíso, instalando la cultura y el espíritu emprendedor en las mujeres para el desarrollo del país. Con ello cumplir con una responsabilidad social territorial frente a las mujeres víctimas de violencia intrafamiliar que permitan el logro de su autonomía financiera.

Para el logro del objetivo se utilizó el Modelo que contempla dos etapas:

Etapa de desarrollo: donde se realizan todas las actividades vinculadas con el desarrollo del proyecto y relacionado directamente con las 150 atendidas directas de la Región (piloto).

Etapa de Transferencia tecnológica: transferencia paralela del Modelo y los instrumentos utilizados a los Centros de Apoyo de la Región.

Los Objetivos Específicos del proyecto fueron los siguientes:

1. Diagnosticar capacidades emprendedoras para definir perfiles de entrada.
2. Promover y fomentar las competencias emprendedoras.
3. Desarrollar habilidades de creatividad e innovación.
4. Generar orientación y reforzamiento de temas relacionados con las capacitaciones.
5. Desarrollar capacidades para la generación de redes y asociatividad.

6. Desarrollar capacidades al transferir el modelo de aplicación del proyecto a 10 centros de la Región de Valparaíso.

Actividades

Para el logro de los objetivos se realizaron 19 actividades que se detallan a continuación:

Actividades en Etapa de desarrollo:

Actividad 1: Reunión de Coordinación con los Centros de Apoyo y Servicio Nacional de la Mujer (SERNAM).

Actividad 2: Contacto con las Atendidas

Actividad 3: Acto de Inicio del Proyecto

Actividad 4: Apariciones en los medios de comunicación

Actividad 5: Difusión del Proyecto Página Web

Actividad 6: Diagnóstico en Capacidades Emprendedoras

Actividad 7: Curso Habilidades Emprendedoras (40 horas)

Actividad 8: Curso Alfabetización Digital (20 horas)

Actividad 9: Taller de Creatividad e Innovación (20 horas)

Actividad 10: Evaluación de Cierre Habilidades Emprendedoras

Actividad 11: Vinculación con Financiamiento público o privado

Actividad 12: Acompañamiento y Asistencia Técnica

Actividad 13: Reuniones con Emprendedoras

Actividad 14: Seminario de Redes Productivas

Actividad 15: Seminario Mujeres en Acción

Actividad 16: Búsqueda de convenios con instituciones del entorno emprendedor y los centros de apoyo a la mujer, bajo supervisión de SERNAM

Actividad 17: Seguimiento y evaluación de logros

Actividades en Etapa de Transferencia Tecnológica:

Actividad 18: Taller de Entrenamiento a entrenadores (Training Of Trainers, TOT)

Actividad 19: Transferencia del Modelo y todos los instrumentos a los Centros de Apoyo Viña del Mar-Concón

Taller de Entrenamiento TOT CEFÉ de 120 horas para 20 profesionales de los Centros de la Mujer de la Región de Valparaíso y del Servicio Nacional de la Mujer Regional.

Indicadores acerca de la ejecución del modelo

Nombre indicador (descriptor)	Fórmula	Meta	Plazo Meses	Medios de verificación	Supuestos / observaciones	Producto o resultado asociado al indicador
Beneficiarias atendidas directamente	Número de atendidas	150	20	- Informe de egresadas de los centros de apoyo de la mujer (V región) - Registros de asistencias a las capacitaciones	Las mujeres egresadas conocen el proyecto y se encuentran egresadas de los centros de apoyo	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica
Nº Beneficiarias atendidas indirectamente	(Centros capacitados * Nº de egresadas de los mismos centros)	100	20	Se realiza seguimiento a los profesionales de los centros que participaron en TOT para verificar cuántas mujeres capacitaron	Los profesionales de los centros participan en el taller, dos por cada centro	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica
Beneficiarias capacitadas	Número de atendidas	150	20	- Registros de asistencia de cada taller - Registros en ficha de asistencia técnica	Las atendidas asisten al 75% de las capacitaciones que se realizarán en habilidades emprendedoras, tics, y creatividad e innovación	Emprendedoras adquieren habilidades y competencias para el emprendimiento
Nº Profesionales que participan en entrenamiento para replicar experiencia	Número de profesionales	20	20	1. Registros de asistencia a los talleres de entrenamiento y capacitación 2. Registros de asistencia de las actividades de réplica en sus comunas, o grupos objetivos	Los profesionales asisten al 80% o más del proceso de entrenamiento y capacitación	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica
% de Diagnósticos realizados	Nº de test Diagnósticos realizados / Nº total emprendedores atendidos directamente	100%	Hasta mes 16	Hoja de respuestas y evaluación del diagnóstico, respaldos en papel y digital	Las atendidas no ingresan en un solo grupo lo que hará necesario aplicar este instrumento cada vez que inicie un grupo máximo son 8 grupos	Diagnóstico de las emprendedoras
Nº de apariciones en medios de comunicación que cumplen con condiciones de calidad especificadas	Número de apariciones	5	20	Respaldo de las entrevistas o publicaciones realizadas	Tanto los encargados de comunicaciones de SERNAM y CORFO entregarán las pautas comunicacionales	Posicionar comunicacionalmente el emprendimiento como tema relevante para el desarrollo de la Región
Grado de satisfacción de atendidas respecto del servicio entregado	Nº de atendidas satisfechas con el servicio entregado / total de atendidas	80%	20	Encuestas de satisfacción y su procesamiento	Las atendidas responden encuesta de satisfacción	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica
Convenios de cooperación entre los actores de entorno emprendedor y los Centros de apoyo a la mujer	Número de Convenios	4	20	Encuestas de satisfacción y su procesamiento	Convenios Serán parte del convenio SERNAM, como ente supervisor de los centros, en caso de que éstos no puedan celebrar contratos directos	Se generan redes y espacios de encuentro entre mujeres emprendedoras y actores de entorno emprendedor

3. Discusión y Resultados

A continuación, se expondrán los principales logros alcanzados una vez aplicado el modelo al grupo objetivo,

de acuerdo con los indicadores propuestos, a los test de entrada y salida, a la encuesta de finalización y una muestra de casos exitosos.

a) Los logros alcanzados de acuerdo a los indicadores propuestos

Nombre indicador	Fórmula	Meta	Plazo Meses	Medios de verificación	Resultados
Beneficiarias atendidas directamente	Número de atendidas	150	20	- Informe de egresadas de los centros de apoyo de la mujer - Registros de asistencias a las capacitaciones	- Las atendidas en total fueron 153 mujeres, de las cuales 133 terminaron en forma exitosa el proyecto. - En términos concretos no se cumplió con la meta. - La causa principal de deserción fue traslado de ciudad, inserción laboral o cuidado de los niños.
Nº Beneficiarias atendidas indirectamente	(Centros capacitados * Nº de egresadas de los mismos centros)	100	20	Se realiza seguimiento a los profesionales de los centros que participaron en TOT para verificar cuántas mujeres capacitaron Transferencia tecnológica	Durante el proceso los centros alcanzaron un número de 89 atendidas
Beneficiarias capacitadas	Número de atendidas	150	20	- Registros de asistencia de cada taller - Registros en ficha de asistencia técnica	Las atendidas fueron 153 mujeres
Nº Profesionales que participan en entrenamiento para replicar experiencia	Número de profesionales	20	20	3. Registros de asistencia a los talleres de entrenamiento y capacitación 4. Registros de asistencia de las actividades de réplica en sus comunas, o grupos objetivos	Las personas que iniciaron la capacitación fueron 19, sin embargo, dados los requisitos de la certificación internacional sólo 17 cumplieron satisfactoriamente. Certificación CEFE internacional, GTZ Alemania
% de Diagnósticos realizados	Nº de test Diagnósticos realizados / Nº total emprendedores atendidos directamente	100%	Hasta mes 16	Hoja de respuestas y evaluación del diagnóstico, respaldos en papel y digital	Logrado 100%
% de test de evaluación de cierre realizado	Nº de test final realizados / Nº total emprendedoras atendidas	100%	Hasta mes 16	Hoja de respuestas y evaluación de la evaluación realizada, respaldos en papel	Logrado 100% (Se muestra a continuación la evaluación de las competencias emprendedoras)
Nº de apariciones en medios de comunicación que cumplen con condiciones de calidad especificadas	Número de apariciones	5	20	Respaldo de las entrevistas o publicaciones realizadas	3 apariciones
Grado de satisfacción de atendidas respecto del servicio entregado	Nº de atendidas satisfechas con el servicio entregado / total de atendidas	80%	20	Encuestas de satisfacción y su procesamiento	Logrado con un 93% de satisfacción (muy bueno y bueno)
Convenios de cooperación entre los actores de entorno emprendedor y los Centros de apoyo a la mujer	Número de Convenios	4	20	Convenios	Logrado 100%

b) Test de evaluación de competencias emprendedoras

De la aplicación del test de competencias emprendedoras de entrada y salida se presentan datos promedio finales, donde podemos ver que las más destacadas son “auto confianza”, y “orientación a la eficiencia”. En anexo 1 se puede ver test utilizado perteneciente a la metodología CEFE.

Test de evaluación de entrada y salida

Característica	Dato Entrada	Dato Salida	Variación
Muestra iniciativa	17	19	2
Está consciente de las oportunidades y les saca ventaja	18	19	1
Es perseverante	18	19	1
Busca información	17	17	0
Es consciente de la importancia de un trabajo de alta calidad	19	20	1
Sabe la importancia de cumplir con las tareas	20	22	2
Orientado a la eficiencia	19	23	4
Orientado a los objetivos	20	22	2
Hace planificaciones sistemáticas	17	20	3
Busca soluciones a los problemas	19	19	0
Es positiva	16	18	2
Tiene auto-confianza	14	19	5
Es persuasiva	17	19	2
Usa estrategias para influir en las personas	18	20	2
Monitorea las metas, logros y desempeños	18	20	2
Está consciente de la importancia de la información financiera	17	18	1

Fuente: elaboración propia.

De la tabla anterior, podemos desprender una clara tendencia a logros alcanzados, lo que se manifiesta en variaciones positivas en la mayoría de competencias evaluadas, lo que demuestra que la aplicación del modelo aplicado ha sido efectiva.

c) Encuesta de Finalización

Para efectos de medir los resultados se aplicó una encuesta a las 133 mujeres que finalizaron el proceso, de las cuales 95 respondieron, esto corresponde al 71,43%.

Los ámbitos de consulta están relacionados con: 1) Número de iniciativas de emprendimiento, y vínculos con otras instituciones, 2) Percepción de aporte del proyecto en sus vidas, y 3) Nivel general de satisfacción.

1) Número de iniciativas de emprendimiento y vínculos con otras instituciones

Resultados de vinculación	Porcentaje (%)	Número de mujeres
Toman curso de capacitación posterior al proyecto	16,8%	16
Se encuentra actualmente iniciando un emprendimiento	44,2%	42
Postulan a Fondo de Solidaridad Social (FOSIS)	12,6%	12
Postulan a Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC)	12,6%	12
Postulan Fondo Esperanza	3,2%	3
No realizan vinculación posterior	10,6%	10
Totales	100,0%	95

Fuente: elaboración propia.

2) Percepción de aporte del proyecto en sus vidas

Aporte más relevante del proyecto	Porcentaje (%)	Número de mujeres
Siente que el proyecto les aportó en el área Negocios	28,4%	27
Siente que el proyecto les aportó en el área Redes	25,3%	24
Siente que el proyecto les aportó en el área Calidad de Vida	24,2%	23
Siente que el proyecto les aportó en el área Laboral	22,1%	21
Totales	100,0%	95

Fuente: elaboración propia.

3) Nivel general de satisfacción

Nivel de Satisfacción de las usuarias	Porcentaje (%)	Número de mujeres
Califican el proyecto como Muy bueno	84,2%	80
Califican el proyecto como Bien	13,7%	13
Califican el proyecto como Suficiente	2,1%	2
Totales	100,0%	95

Fuente: elaboración propia.

d) Casos exitosos

Para ilustrar la efectividad del proceso, a continuación, se presentan 4 casos de emprendimientos exitosos, tanto del punto de vista económico como de calidad de vida.

Caso Destacado 1

1. Se ha escogido este caso bajo el criterio de Historia de vida (a partir del programa y el emprendimiento) y Generación de Ingresos (a partir del emprendimiento).

2. Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	Usuaría 1
Emprendimiento	Ensaladas Gourmet Bajas en Caloría 'Salads & Dressing'

3. Descripción del Proyecto: explicar en qué consiste el emprendimiento

Es un delivery que ofrece ensaladas gourmet, y donde el cliente puede escoger entre una variedad de proteínas (pollo, camarón, roastbeef, pavo, salmón, además de un par de opciones vegetarianas), ensaladas y diversos aliños.

4. Historia de vida historia personal y el esfuerzo detrás de esta familia y/o emprendimiento, considerando pareja, hijos y estudios y Tuve interesantes ofertas de trabajo en mi profesión terminando estudios de periodismo en la Universidad de Chile, donde obtuve destacados resultados académicos. Sin embargo, al poco tiempo de casada, y afectada económicamente por la crisis asiática de fines de los 90, decidí junto a mi marido en aquel entonces, probar suerte en Chiloé. Para él y su carrera este cambio fue muy positivo, pero para mí casi no existían opciones de desarrollo profesional, y terminé encargándome de las tareas domésticas y después dedicándome con apoyo médico a torcerle la mano a mi infertilidad (historia que tiene un feliz final por mi hija). Sin sospechar el desastroso término de esa relación de 13 años y cuán necesario se haría auto sustentarme, ese largo tiempo de inactividad profesional fue una especie de “suicidio laboral”. A esto se sumaron episodios de violencia doméstica, un problema de salud de máxima gravedad y deudas que adquirí a raíz de los gastos médicos y los gastos en abogados por múltiples juicios que mi ex marido inició en mi contra en el Tribunal de Familia. Todo esto me llevó a buscar apoyo en el Centro de la Mujer de SERNAM, donde recibí la invitación a capacitarme para ganar independencia financiera.

5. Historia con la CORFO: descripción del proyecto social o de emprendimiento antes y después de haber realizado el programa con CORFO.

Inicié el curso “Revolución Emprendedora: Mujeres en Acción” al poco tiempo de regresar a Viña del Mar, asumiendo que en mi profesión estaban las puertas cerradas (había enviado muchos currículums vitae y no había sido llamada a una entrevista personal). Pensaba que el rubro hotelero sería una buena opción en una ciudad turística y propuse un servicio que en la consultora me motivaron a presentar al fondo concursable Capital Abeja. No pasé la postulación en línea. Casualmente,

un conocido de Santiago quería hacer un negocio de ensaladas gourmet y como le di muchas ideas, me planteó que yo podía intentar algo de ese tipo en Viña. Así comenzó este emprendimiento.

El impacto que ha tenido en mi vida es muy positivo. Económicamente aún es poco rentable, pero hace un mundo de diferencia en mi calidad de vida porque me permite subsanar la diferencia entre mi ingreso fijo y los gastos mensuales que tengo para vivir de forma austera. Dejar de endeudarme mes a mes para subsistir ha significado dormir mejor, tener un mucho mejor estado anímico y energía. Además, me ha vinculado a más personas y he fortalecido mi autoestima. Coincidiendo con este buen momento, me dieron un trabajo como periodista, pequeño y puntual, pero muy conectado con mis intereses, que me tiene haciendo un viaje de 5 días a Estados Unidos. Veo con optimismo mi futuro junto a mi adorada hija.

Caso Destacado 2

1. Se ha escogido este caso bajo el criterio de Historia de vida (a partir del programa y el emprendimiento) y Generación de Ingresos (a partir del emprendimiento).

2. Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	Usuaría 2
Emprendimiento	Confección de prendas de vestir en fieltro, telar y frivoluté 'Manosartesana'

3. Descripción del Proyecto: en qué consiste el emprendimiento

Elaboración y confección de prendas de vestir en fieltro y telar; y accesorios con la antigua técnica del frivoluté.

4. Historia de vida: historia personal y el esfuerzo detrás de esta familia y/o emprendimiento, considerando pareja, hijos y estudios.

Viví años de violencia, en un comienzo por mi padre y actualmente por mi marido.

Actualmente tengo un hijo de seis años que es la luz de mi vida. Siempre todo lo que hago es por él, para darle una vida mejor. Nunca he trabajado, pero sí tengo facilidad para realizar cosas con técnicas manuales, porque mi madre siempre hacía eso, por lo que desde pequeña aprendí mirándola. Sin embargo, nunca hasta

ahora había pensado que esas cosas que yo hacía eran lindas y que podía generar ingresos a partir de eso, menos que esto me ayudaría para mi autoestima, calidad de vida, todo en general.

5. Historia con la CORFO: Descripción del proyecto social o de emprendimiento antes y después de haber realizado el programa con CORFO.

Frente a esto recurrí al Centro de la Mujer de Viña del Mar, ahí recibí ayuda psicológica y al mismo tiempo me ofrecieron la posibilidad de hacer un curso en la consultora y que era financiado por la CORFO, que me ayudaría a emprender. Lo tomé, pero sin muchas expectativas, iba al curso con mi hijo, no tenía quién lo cuidara. Cuando recién ingresé cada vez que quería hablar me ponía a llorar. Poco a poco me empecé a motivar y cuando organizamos la ida a la Feria de 14 Norte me dijeron que por qué no iba con los aros que yo hacía en frivolité. No pensé que esto me fuera a dar resultado, nunca pensé que lo que hacía era algo lindo. “En el proyecto me ayudaron a darme cuenta que mi trabajo es muy bueno y que además puedo ganar plata haciendo lo que me gusta”. Luego participé en más Ferias y en una de ellas conocí a una señora que hacía fieltro, me encantó esa técnica y me dije ‘yo quiero aprender a hacer eso’. Me acordé que en el proyecto me habían dicho que fuera a Fomento Productivo de Viña del Mar, fui y ahí hice el curso de Fieltro gratuito, aprendí la técnica y a hacer muchas cosas más. Además, tengo una hermana que sabe hacer telar y me enseñó. Así el año 2012 el SERNAM en el día de la Mujer me premió por mi espíritu de superación. Ahora hago las tres cosas: fieltro, telar y frivolité, pero como quiero seguir innovando, por ejemplo, mezclar fieltro con textil en la consultora me motivaron a postular a FOSIS, quedé seleccionada y pude comprar una máquina de coser e insumos. Con esto ahora ya realizo más productos. Actualmente postulé a Capital Abeja de SERCOTEC y participo en Ferias de forma individual o con otras personas que he ido conociendo en las mismas ferias, eso es algo importante ‘antes no conocía gente ahora tengo una red de contactos mucho más grande, por ejemplo, la misma profesora que me enseñó fieltro me entrega datos de ferias, de proveedores, etc. Además, me han comprado extranjeros que se han llevado mis productos para ver si pueden venderlos afuera. Con esto, gracias a lo que gano ahora puedo costear mis gastos, y lo

que es más importante, puedo solventar las necesidades básicas de mi hijo. Por todo lo anterior el programa para mí significó un cambio en vida.

Caso Destacado 3

1. Se ha escogido este caso bajo el criterio de Historia de vida (a partir del programa y el emprendimiento) y Generación de Ingresos (a partir del emprendimiento).

2. Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario Usuaría 3

Emprendimiento Artículos en Textil ‘MIMANO’

3. Descripción del Proyecto: explicar en qué consiste el emprendimiento

Vendo y confecciono artículos y ropa en textil. Ocupo telas de alta calidad. Realizando bolsos, collares, pulseras, estuches, monederos etc. A todos ellos les agrego un toque especial de creatividad y femineidad, que le entreguen delicadeza a mis productos.

4. Historia de vida: historia personal y el esfuerzo detrás de esta familia y/o emprendimiento, considerando pareja, hijos y estudios.

Tengo 56 años, soy divorciada, tengo 3 hijos 2 nietos. Mi vida siempre se la dediqué a mi familia, siendo dueña de casa. Mi mundo eran las obligaciones cotidianas de una dueña de casa. Años estando casada me separé de mi marido por grandes problemas que tuve con él. Actualmente, me encuentro viviendo sola con mi nieta y una de mis hijas.

5. Historia con la CORFO: Descripción del proyecto social o de emprendimiento antes y después de haber realizado el programa con CORFO.

Dado los problemas que tuve llegué al Centro de la Mujer de Concón ahí me citaron a una reunión, donde la consultora me informó del Programa de CORFO. Decidí inscribirme y probar. En un primer momento me sentía un poco desganada por el tema de la edad, sin embargo, al pasar las clases me fui motivando y comencé a sacarle partido a lo que yo sabía hacer. Así cuando participamos en la Feria de Fomento Productivo de Viña del Mar me dediqué a producir una cantidad considerable de cosas. En esta feria viví la experiencia de vender, de ponerle precios a mis productos y de poner

un nombre, una marca a mis productos. Posterior a esto, comencé por el proyecto a postular a más ferias, donde cada vez incorporé más experiencia y fui aprendiendo más. Sin embargo, se me hacía muy difícil hacer los productos, ya que tenía una máquina casera, con la cual no podía realizar todo lo que quería. A raíz de esto, me motivé a postular a un fondo que entregaba la Municipalidad de Concón para el programa Mujeres Jefas de Hogar. Para esto presenté una idea de negocio que consistía en realizar productos en textil con un sello distintivo temático de la comuna de Concón que resaltara los lugares turísticos de mi comuna. Así resulté ganadora, y pude comprar una overlock. Ahora puedo producir más y ya por cuenta propia he participado en otras ferias de mi comuna, con esto he logrado generar ingresos que antes no tenía. Este programa no sólo me ha servido para emprender, sino también mi calidad de vida y mi autoestima se han elevado.

Caso Destacado 4

1. Se ha escogido este caso bajo el criterio de Historia de vida (a partir del programa y el emprendimiento) y Generación de Ingresos (a partir del emprendimiento).

2. Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	Usuaría 4
Emprendimiento	Servicios y venta de Artículos deportivos 'Paula Fica Deportes EIRL'

3. Descripción del Proyecto: explicar en qué consiste el emprendimiento

Prestó servicios de personal trainer, asesoría nutricional y venta de ropa deportiva en un gimnasio.

4. Historia de vida: historia personal y el esfuerzo detrás de esta familia y/o emprendimiento, considerando pareja, hijos y estudios.

Me encontraba casada y viví fuera de Chile un año en Medio Oriente, debido a que a mi marido lo trasladaron para trabajar para Naciones Unidas. Yo soy profesora de Educación Física y Contadora, pero mientras estuve casada ejercí muy poco, sólo de forma intermitente, ya que era mi marido el que nos entregaba la estabilidad económica en el hogar y yo me dedicaba al cuidado de mis dos hijos. Tras volver a Chile se presentaron problemas familiares que me obligaron a comenzar los

trámites de divorcio. En ese minuto me vi fuertemente afectada, tanto en lo emocional como en lo económico. Actualmente, estoy separada y me encuentro viviendo sola con mis dos hijos hace un año.

5. Historia con la CORFO: Descripción del proyecto social o de emprendimiento antes y después de haber realizado el programa con CORFO.

Debido a los problemas que tuve, llegué al Centro de la Mujer de Viña del Mar, ahí me citaron a una reunión, donde la consultora me informó del Programa de CORFO y me inscribí para participar, porque sentía que necesitaba comenzar a emprender algo sola. Una vez, hace años atrás, había hecho los trámites y había constituido una empresa de Servicios Deportivos EIRL, sin embargo, dados los problemas, nunca la había echado a andar. Me faltaban ganas y creía que no era capaz de hacerlo sola.

Mientras estuve en los talleres, lo que más me llamó la atención es que comencé a abrir mi mente, me di cuenta que contaba con muchas herramientas que no había aprovechado, que tenía muchas redes y para que la empresa comenzara a funcionar sólo dependía de mí. 'Creo que esto fue el empujón que necesitaba para comenzar de cero'.

De esta manera, comencé a ofrecer mis Servicios en un gimnasio, donde quedé prestando mis servicios como personal trainer. Al mismo tiempo, gracias a las redes de mis conocidas, que cuentan con un nivel económico alto y que viajan constantemente, comencé a encargarles ropa deportiva de Brasil para comprarles y luego venderla. Esto también fue un logro para mí, ya que no contaba con capital económico para comprar los insumos, pero saqué una cuenta corriente y con ello comencé a trabajar con cheque a fecha para su compra. Actualmente, ya llevo un año trabajando en mi emprendimiento, trabajo 15 horas a la semana. Me encuentro contenta, porque me ha generado ingresos que antes no tenía y me ha ayudado a volver a creer en mis capacidades. El paso siguiente que quiero dar, es comenzar a ofrecer mis servicios a empresas y si esto resulta contratar a más personas para que me ayuden en la prestación de Servicios. Otra, posibilidad en la cual estoy trabajando es hacer clases en una universidad con un módulo de Protocolo para los alumnos de pregrado.

'La verdad es que estoy sumamente agradecida del

proyecto, de lo aprendido, fue un gran impulso que necesitaba para seguir adelante’.

4. Conclusiones

El desarrollo del proyecto logró probar lo propuesto en nuestra definición inicial: *“El emprendimiento es un motor de desarrollo económico y social y como tal es capaz de transformar la vida de las personas, y por consiguiente nuestra sociedad”*.

El objetivo general del proyecto consistía en: “Promover el emprendimiento en la primera fase del proceso emprendedor, como una alternativa válida y sustentable para lograr la autonomía económica en mujeres víctimas de violencia intrafamiliar de los Centros de la Mujer de la región de Valparaíso, instalando la cultura y el espíritu emprendedor en las mujeres”, fue logrado de acuerdo a los resultados obtenidos, los cuales fueron presentados en este trabajo.

Con respecto a la generación de competencias emprendedoras en las atendidas hubo mejoras en todas las competencias trabajadas. Por lo que el objetivo de mejorar la calidad de los potenciales emprendedores en el proceso emprendedor también se cumple.

El modelo aplicado ha contribuido a que una parte de las participantes directas hayan alcanzado nuevo conocimiento y beneficios en las áreas de Negocios, Redes, Calidad de Vida y Laboral.

La encuesta aplicada a un 71,4% de las atendidas, nos muestra como percepción general que el proyecto si aportó en sus vidas. Este aporte estuvo asociado a 4 puntos relevantes: el 28,4% declara que el proyecto les aportó principalmente en el área de Negocios, un 25,3% que les aportó en el área Redes, un 24,2% que les aportó en el área de Calidad de Vida y el 22,2% en el área Laboral.

El objetivo principal es la generación de autonomía económica en las atendidas, éste en términos concretos, sólo se cumplió en un 44,2% de las atendidas y que han desarrollado un emprendimiento al finalizar el proceso. Sin embargo, la valoración más importante de las atendidas fue el encuentro de un espacio que les permitió generar redes y mejorar la calidad de vida con un porcentaje de percepción del 49,5%.

Un factor importante dentro del desarrollo del proyecto y que constituyó un facilitador para los logros obtenidos fue la heterogeneidad de las atendidas, si bien las vincula el factor de vulnerabilidad, sus diferencias económicas y educacionales formaron una red que potenció mejoras en cada una de las participantes.

Las mejoras del modelo están vinculadas principalmente a lo relacionado con los tiempos de aplicación, dado que el acompañamiento se transforma en uno de los elementos vitales, tanto del punto de vista de la asesoría técnica como de la posibilidad de desarrollar redes de contacto para potenciar la comercialización de los productos de las emprendedoras productivas. También pueden incorporarse instrumentos de fomento productivo, como por ejemplo subsidios o microcréditos.

Finalmente, la realización de este proyecto nos permitió constatar en la práctica la necesidad de mantener funcionando este modelo, dado los requerimientos de las mujeres que se encuentran en situación de vulnerabilidad, y el acompañamiento a las que ya están en proceso. Es por esto que se inició el proceso de constitución de una fundación orientada a mujeres en situación de vulnerabilidad. A la fecha se han mantenido grupos de apoyo, y se ha desarrollado un piloto relacionado con microcrédito que va en su segunda fase.

Referencias bibliográficas

- ALAFEC (2014). Sistematización de buenas prácticas en gestión de emprendimientos sociales. Universidad Libre de Colombia, Universidad de Santiago de Chile y CIESCOOP.
- CEFE (1998). Manual para Facilitadores. CEFE-International, implementado por Deutsche Gesellschaft für Tech-nische Zusammenarbeit (GTZ).
- McClelland, D. C. (1961). *The Achieving Society*. Princeton, NJ: Van Nostrand. <http://dx.doi.org/10.1037/14359-000>
- McClelland, D. C. y Winter, D. (1971); *Motivating economic achievement*, New York: The Free Press.
- Stevenson, H. and Roberts, M.J. (1985). *New Business Ventures and the Entrepreneur* by The Portable MBA in Entrepreneurship Case Studies (second edition, 1997).
- Timmons, J.A. and Spinelli, S. (2003). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, 6th ed., London: McGraw-Hill.