



**INFLUENCIA DEL DESARROLLO PERSONAL EN LA GESTIÓN DE
EMPRESARIOS IMPULSADOS POR MUJERES JÓVENES EN SAN JUAN
DE LURIGANCHO**

**MASTER 2176 PSICOLOGÍA DE LA EDUCACIÓN Y DESARROLLO
HUMANO EN CONTEXTOS MULTICULTURALES**

AUTORA: DORA DAMIANA CORDOVA MARTINEZ
TUTOR: DR. JUAN JOSÉ ZACARÉS GONZÁLES

FECHA DE ENTREGA: 22 DE NOVIEMBRE DEL 2019

AGRADECIMIENTOS

Primero quiero agradecer a Juan José Zacarés por aceptar guiarme en esta experiencia, por su confianza, motivación y paciencia a pesar de mis debilidades.

Muchas gracias a las emprendedoras por su confianza, su amistad y por permitirme conocer sus historias, esto es por y para ustedes, sin su apoyo no lo hubiera logrado.

Un agradecimiento con mucho amor a mi madre, por quien he podido llegar hasta aquí, y por enseñarme su coraje y perseverancia para emprender la vida a pesar de los obstáculos.

Gracias a mis hermanas y hermano por sus palabras de aliento, por motivarme, por comprender mis cortos tiempos para hacer realidad este sueño.

Gracias a los amigos y amigas del Instituto EDUCA por permitirme ser parte de una aventura en donde me formé y compartir gratos momentos de aprendizaje.

Gracias a CAFOD por apoyar las iniciativas de emprendimientos femeninos y confiar en nosotros para impulsar experiencias que empoderan a las mujeres.

Gracias a Irene y Roxana por la amistad y compartir su experiencia, por su complicidad para llevar adelante propuestas que aporten al desarrollo juvenil y creer en un mundo mejor.

Finalmente, gracias a todas las personas, amigas y amigos que me apoyaron de una u otra forma para hacer realidad este sueño.

RESUMEN

El estudio busca impulsar estrategias para la mejora de programas de emprendimiento dirigido a jóvenes mujeres en situación de vulnerabilidad, con el objetivo general de analizar la influencia del desarrollo personal en la gestión de emprendimientos impulsados por jóvenes mujeres, y con objetivos específicos: a) Identificar los hechos y aprendizajes vitales (experiencias y sucesos vitales) que puede facilitar la gestión de emprendimientos, b) Identificar las dimensiones personales, familiares y sociales que se asocian a una gestión más eficaz de los emprendimientos y c) Reconocer el impacto generado en la vida de las jóvenes a partir de su participación en el programa de emprendimiento. La investigación es cualitativa y abarca una experiencia del programa de emprendimiento Fondo Semilla implementado entre el 2013 y 2017 con jóvenes mujeres, entre los 18 y 31 años de edad, en el distrito de San Juan de Lurigancho. La muestra de estudio estuvo integrada por 9 jóvenes mujeres participantes del programa, bajo dos criterios: a) haber iniciado su emprendimiento con un fondo semilla del 2013 al 2017 y b) continuar con dicho emprendimiento en la actualidad. Las conclusiones confirman que el desarrollo personal influye positivamente en la gestión de emprendimientos femeninos, con un impacto positivo en el crecimiento personal, la autogeneración de ingresos y mejores condiciones de vida para ellas y sus familias. Siendo un factor retrasante la relación de pareja.

PALABRAS CLAVE: emprendimiento femenino, género, financiamiento, desarrollo personal

ÍNDICE

1. Introducción	4
2. Antecedentes	5
2.1 Características del Emprendimiento Femenino	
2.2 Emprendimiento Femenino en Perú	
2.3 Programas de Emprendimiento Femenino	
2.4 Una experiencia “Fondo Semilla” desarrollada en San Juan de Lurigancho	
3. Método	17
4. Resultados	17
4.1 Hechos y aprendizajes vitales facilitadores en la gestión de emprendimientos	
4.2 Dimensiones personales, familiares y sociales que facilitan el emprendimiento	
4.3 Impacto generado en la vida de las jóvenes	
4.4 Recomendaciones	
5. Discusión	41
6. Conclusiones	46
7. Bibliografía	48

1. Introducción

La investigación apunta a contribuir a la mejora de la implementación de programas de emprendimiento dirigidos a jóvenes mujeres en situación de vulnerabilidad, profundizando en los aspectos de desarrollo personal de dichas mujeres que hay que considerar junto a además de los necesarios procesos de gestión y financiamiento para el fortalecimiento de los emprendimientos.

En América Latina, las mujeres aún encuentran brechas para impulsar sus emprendimientos debido a pocas capacidades de gestión, rubros de bajo rendimiento, miedo a arriesgarse, poca confianza en sí mismas y escaso financiamiento para potenciar sus emprendimientos (Saavedra y Camarena, 2015).

En el Perú, la tasa de emprendimiento en etapa temprana (TEA), entre los 18 y 64 años, alcanza el 25.1% que lo clasifica como uno de los países con mayor actividad de emprendimiento en la región. No obstante aumenta el porcentaje de emprendimientos discontinuados a 6.1% debido a la falta de capacidades, compromiso o conocimientos (GEM Perú 2016-2017).

En este contexto, se han establecido políticas nacionales que impulsan el desarrollo de una educación emprendedora así como programas que impulsan la implementación de emprendimientos desde una visión de eficiencia y con responsabilidad social, basadas en el desarrollo de competencias y herramientas innovadoras.

Desde los gobiernos, se incorpora una cultura emprendedora como estrategia de autoempleo y generación de ingresos que disminuye el desempleo, teniendo como reto la continuidad de los emprendimientos establecidos, para lo que apuestan por la formación de capital humano, aumento de créditos y mejor experiencia en gerencia (Valencia, 2012)

En su mayoría, son las mujeres quienes inician un emprendimiento, pero con un temor al fracaso, al que se suma la necesidad de mostrar capacidad de iniciativa, creatividad, y autoconfianza frente a su rol clásico de la familia que establece sus metas e iniciativas personales. Esto implica integrar desde un enfoque de género las diferencias de percepción y de cultura emprendedora entre géneros, diferenciando las etapas de su vida (Fuentes y Sánchez, 2010).

Por ello, la presente investigación abarca una experiencia desarrollada en el distrito de San Juan de Lurigancho con jóvenes mujeres entre los 18 y 31 años de edad, en situación de pobreza, con el interés de indagar las siguientes cuestiones centradas en el enfoque de ciclo vital aplicado al emprendimiento: por un lado, las referidas al desarrollo previo al emprendimiento (¿cómo influye el desarrollo personal en la gestión de emprendimientos impulsados por mujeres jóvenes? ¿qué factores biográficos posibilitan o debilitan la gestión de sus emprendimientos?); por otro lado, las referidas al propio emprendimiento como transición vital significativa (¿qué impacto generó el programa de emprendimiento en la vida de jóvenes mujeres?).

2. Antecedentes

2.1 Características del Emprendimiento Femenino

El desarrollo económico de los países es impulsado por el emprendimiento, el cual implica iniciativa, creatividad e innovación para atender las necesidades del mercado con productos o servicios de calidad, y la búsqueda del emprendedor por diferenciarse de sus competidores (Pinargote, Guevara, Cabascango, y Guerrero, 2017).

Las diferencias por género en el emprendimiento, reflejan que la mujer es quien asume mayores riesgos que los varones, pues disponen de poca experiencia, pocos conocimientos

sobre negocio y necesitan los ingresos del negocio, esto muestra las desigualdades de oportunidades para las mujeres que buscan una mayor participación en las empresas. Siendo importante considerar dichos riesgos y desigualdades en el diseño de políticas y programas (Bermúdez, 2013).

Otras de las brechas que enfrentan las mujeres en países con mayor desigualdad de género es el acceso al mercado laboral y los estudios superiores, siendo ellas mismas quienes limitan sus emprendimientos, iniciados por necesidad. Esto demanda promover emprendimientos femeninos por oportunidad más que por necesidad y el acceso a educación superior (Navarro, 2016).

El emprendimiento femenino es una estrategia de empoderamiento que enfrenta la conciliación familiar con lo laboral y la financiación, la autopercepción negativa para el logro de iniciativas, y el débil acompañamiento de instituciones para su gestión. Por ello, es necesario impulsar el cuestionamiento del rol de género interiorizada en las mujeres que impulse el involucramiento de la familia (Álvarez, Rebollo y Rodríguez, 2013).

Otra limitante que muestran las mujeres es su percepción negativa para acceder a un financiamiento externo, su temor de endeudarse por las pocas garantías para avalar un préstamo, y el poco apoyo que se brindan a los emprendimientos femeninos. Las políticas tienen que asumir las necesidades diferenciadas de las mujeres y promover mayor confianza para su arriesgo por la financiación (De la Fuente, Segovia y Figueroa, 2014).

Respecto a la decisión de iniciar un negocio, existe una cercana relación entre las metas personales y los factores estructurales (formación y experiencia laboral, finanzas y ubicación del negocio, familia, proveedores y clientes), lo que conlleva a metas diferentes para el emprendimiento, siendo importante considerar las necesidades y experiencias de las mujeres (Ortiz, Duque y Camargo, 2008).

Entre los factores significativos que influyen en el emprendimiento femenino figuran la percepción de habilidades emprendedoras, las redes sociales y el rol familiar; las labores del hogar reducen la probabilidad de ser emprendedoras más no en el caso de los varones, en tanto que el financiamiento, las políticas de apoyo no económicas y formación no varían en su efecto (Álvarez, Noguera y Urbano, 2016).

A pesar que el emprendimiento aporta al crecimiento, a la generación de ingresos y empleo, aún queda pendiente diseñar políticas públicas que brinden un real soporte y apoyo a la gestión del emprendimiento femenino, por ejemplo con guarderías que permita a las mujeres desarrollar su rol emprendedor y un mayor soporte tecnológico (Muñoz y Velásquez, 2014).

También, se necesitan desarrollar estudios que analicen la articulación de los factores sociales y psicológicos que influyen en la variación de emprendimientos establecidos por país y región (Moreira, Quintanilla y Verdesoto, 2016).

2.2 Emprendimiento Femenino en Perú

El 71% de la población peruana cree tener capacidades para lograr un negocio exitoso; el temor al fracaso ha disminuido (22%), y hay más oportunidades. Sin embargo, son las mujeres quienes enfrentan mayor desigualdad y pocas oportunidades para emprender, dedicadas a sectores de baja productividad ya sea independiente (35%) o por cuenta propia, en condiciones y salarios precarios, y emprendiendo por necesidad (OEAP, 2018).

La mujer peruana (47%) emprende menos que los varones, ya sea independientemente o con incentivos externos, orientadas al rubro del consumo. El cese de sus emprendimientos (49%) se originan por la poca rentabilidad y razones personales, lo que visibiliza el poco soporte institucional al emprendimiento femenino (Muñoz y Velásquez, 2014).

El rango de edad en el que impulsan sus emprendimientos figura entre los 25 y 34 años de edad, sólo con educación secundaria (79%), dedican un tiempo parcial a sus negocios (14%), y muestran menor expectativa de crecimiento sin tanta complejidad. Siendo los factores personales y la informalidad los que generan negocios en los sectores rurales y de bajos ingresos. Sólo el 50% de las emprendedoras se autoemplea en su propio negocio, y el 21% se dedica a labores del hogar, siendo una de las razones de cierre paulatino del emprendimiento (Muñoz y Velásquez, 2014).

Arellano (2018) en su estudio con emprendedoras del emporio comercial de Gamarra, determina que los factores que influyen positivamente en sus emprendimientos son la edad, el nivel educativo y el tiempo de funcionamiento, en tanto, el estado civil es un factor negativo, asimismo el financiamiento no es un factor determinante.

El perfil de mujer emprendedora surge por no tener otra opción, por limitaciones externas, por una carrera trunca, por deseos propios, por desarrollo profesional, o por insatisfacción profesional. Teniendo como factores personales: autoeficacia, percepción de riesgo, motivación y educación; en tanto, la familia, modelos a seguir y redes son factores interpersonales (OEAP, 2018).

2.3 Programas de emprendimiento Femenino

La participación de las mujeres en las empresas aumenta paulatinamente, con mayor involucramiento en el sector de servicios sin embargo, la diferencia de género tanto en lo económico y social retrasa su incremento (Vásquez, Pachecho, Camacho, Masero, Asunción y García, 2011).

Las desigualdades persisten en cuanto a salario y actividad desarrollada. El rol en el cuidado de las familias, poca experiencia en dirección y otras áreas y la discriminación por

su género limitan su participación en el mercado laboral (Pinargote, Guevara, Cabascango, y Guerrero, 2017).

Convirtiéndose el emprendimiento femenino en una ocupación complementaria al rol de la mujer (hija, madre y esposa), iniciada más por necesidad que por oportunidad, con poca formación en gestión supeditándolo al fracaso. Esto implica, además de fortalecer las capacidades de gestión, incidir en el aspecto psicológico de la mujer emprendedora, pues el aspecto personal y entorno son factores que influyen en su confianza y motivación para empoderarse (Olaz y Ortiz, 2017).

Las mujeres emprendedoras se proponen generar autoempleo para ellas y empleo para otras, muestran valores colectivos para dar trabajo a otros y compartir sus aprendizajes, buscan generar sus ingresos sin descuidar a sus familias, asumen riesgos con precaución, trabajan su desarrollo personal y autoafirmación, y son respetuosas de las normas. La necesidad económica, motivación intrínseca e imposibilidad de dejar trabajar fuera por el cuidado de la familia son razones socioculturales que motivan sus emprendimientos (Ormeño, 2014).

La necesidad y la situación precaria familiar son circunstancias que impulsan el inicio de un emprendimiento femenino, a su vez el rol de género tradicional que cumplen en sus familias y la resistencia de sus parejas impide su crecimiento. Por lo que es una oportunidad para autogenerar sus ingresos propios, conciliar la familia con sus labores pero manteniendo el rol tradicional como mujeres. Se requieren políticas que consideren dichos factores para generar un real apoyo a las mujeres que emprenden en dicho contexto (Santander, Fernández y Yáñez, 2016).

Implementar un emprendimiento femenino presenta desafíos como la naturaleza de la iniciativa, los factores psicológicos y el capital humano, que en el caso de los emprendimientos masculinos llevan gran ventaja. En el caso de las mujeres, sus iniciativas

están orientadas al consumo, muestran poca capacidad para crear empleo sin posibilidad de expansión; con poca experiencia laboral y en cargos directivos, incluso en el sector en el que emprenden; utilizan poco las redes de contactos y su endeudamiento es mínimo; desconocen y no utilizan instrumentos de apoyo (Ruiz, Camelo y Coduras, 2012).

Por eso, se requiere desarrollar una cultura emprendedora a fin de fortalecer conocimientos y habilidades para la creación de emprendimientos y empresas, que contribuyan a la realización personal, económica, social y comunal (Hidalgo, 2014).

Esto a través de un programa de emprendimiento que considere las diferencias de género con un análisis del perfil femenino ya que sus motivaciones por iniciar un emprendimiento conlleva a su independencia económica, mejorar sus ingresos económicos, lograr un pago justo y un patrimonio propio, distinta al de los varones (García, Ordoñez y Avilés, 2016).

Como reto, implica promover el protagonismo femenino en su propio desarrollo y de su comunidad a través del fortalecimiento de sus capacidades en gestión, permitirles el acceso a créditos, brindarles asesoría técnica, orientarlas en producción y comercialización, pues así atienden la demanda del desempleo con la generación de autoempleo (Albarrán, Arteaga y Caldera, 2014).

Asimismo, abordar temas como el temor al riesgo, la creatividad, mentoría de modelos, estereotipos sexistas ya que los pocos programas de apoyo que existen (Municipalidad, Ministerio de Trabajo y Ministerio de la Producción) sólo impulsan el desarrollo de capacidades de gestión, liderazgo y empoderamiento, asistencia técnica y financiamiento (OEAP, 2018).

En cuanto a la personalidad, es importante desarrollar rasgos como la extraversión, conciencia, afabilidad, apertura a la experiencia y un bajo nivel de neurocitismo pues influyen positivamente en la capacidad de promover una orientación emprendedora en una organización, además de una apertura positiva al cambio y proactivo (Rodríguez, 2013)

A través de la androgía (enseñanza a adultos) se pueden modificar el estereotipo de género establecidos en los emprendimientos que prioriza el perfil al varón aunque hay un avance en el rol de la mujer integrando sus actitudes de humildad o amabilidad (Pérez, 2014).

En cuanto al éxito de un emprendimiento femenino, se necesita analizar las habilidades logradas, lo que puede hacer, sus logros obtenidos y las oportunidades generadas (Urquijo, 2014).

Desde una perspectiva de género, se demandan políticas y programas que fortalezcan los aspectos psicológico, familiar y económico de las mujeres. En lo psicológico, empoderar sus habilidades, destrezas y metas personales así contribuirán al crecimiento de su emprendimiento, además desarrollar sus conocimientos sobre negocio. El involucramiento de hijos e hijas ya sea en el emprendimiento o en el cuidado de sus hermanos tiene un efecto positivo en su crecimiento, y también el acceso a espacios públicos en donde puedan cuidar a sus hijos e hijas mientras desarrollan su rol emprendedor. En lo económico, se debe potenciar que las mujeres desarrollen emprendimientos de calidad y competencia, así como sus condiciones para acceder a financiamientos (Giménez, 2012).

Es importante desarrollar estrategias que desarrollen el pensamiento cognitivo analítico pues está comprobado que las emprendedoras lo utilizan para reconocer oportunidades, asimismo la disposición y apertura al cambio (autodirección, la estimulación y el logro) que estructuran su práctica económica y sistematiza su práctica de manera ordenada (Roth, Carmona, Velasco y Rodríguez, 2011).

Complementar con el manejo y uso de las redes sociales para potenciar los emprendimientos femeninos, como el caso de los bloggers de moda, nuevo negocio con mínima inversión y mayor impacto en los suscriptores, donde los clientes sólo necesitan una red de internet para conectarse (Martínez, Morejón y Ramos, 2013).

Además, promover inversiones públicas y privadas que aporten a la diversificación sectorial de sus iniciativas, impulsar su capacidad para asumir riesgos y generar mayor valor añadido. Para ello, se requieren políticas de financiación acordes a las necesidades de las mujeres tanto al inicio como en el crecimiento de su emprendimiento, con un acompañamiento técnico. Finalmente el proceso formativo desde la etapa escolar (Ruiz, Camelo y Coduras, 2012).

Pinargote, Guevara, Cabascango, y Guerrero (2017) señalan que “los emprendimientos solo se sustentarán cuando la realización personal esté involucrada y cuando formen parte de los propósitos y sueños vitales de las mujeres”. Además sugieren “incluir los emprendimientos como actividad laboral reconocida, a fin de que las mujeres accedan a alternativas económicas rentables, socialmente reconocidas y personalmente satisfactorias de tal manera que su emprendimiento repercuta en su forma de vida logrando un desarrollo de su entorno pero también, y muy importante, un crecimiento personal”

2.4 Una experiencia “Fondo Semilla” desarrollada en San Juan de Lurigancho

El Instituto EDUCA es un organismo no gubernamental peruana sin fines de lucro, con más de 20 años de labor institucional, cuyo propósito es contribuir a mejorar la calidad, equidad y pertinencia de la educación pública en el distrito de San Juan de Lurigancho.

En el 2003, con el apoyo de la Agencia Católica para el Desarrollo de Ultramar – CAFOD, inicia la línea del emprendimiento juvenil en el distrito de San Juan de Lurigancho, ante las escasas oportunidades educativas, laborales e inadecuadas condiciones de vida que atravesaban las juventudes al culminar la secundaria.

San Juan de Lurigancho es el distrito más poblado del Perú y de América del Sur, con más de un millón de habitantes, el 53% de su población es menor de 29 años y el 30% se sitúa entre los 15 y los 29 años, con más de 300 mil habitantes en etapa escolar.

El desempleo juvenil genera situaciones de desigualdad, exclusión e informalidad, con mayor desventaja en las mujeres, por ende mayores brechas de género. se requiere implementar estrategias que promuevan la empleabilidad juvenil tomando en cuenta mejorar las condiciones de vida, impulsar su participación y empoderamiento social (Aparicio, 2013).

En dicho contexto, el Instituto EDUCA implementa el Centro de Jóvenes Emprendedores, Centro JOVEM, como un centro de recursos, capacitación y asesoría, con el propósito fundamental de potenciar las capacidades personales, emprendedoras y sociales de las y los jóvenes emprendedores del distrito con la perspectiva de mejorar su calidad de vida y de contribuir al desarrollo local.

El Centro JOVEM brindaba servicios a adolescentes y jóvenes, éstos fueron cuatro: 1.Descubre tu vocación, 2.Busco chamba, 3.Emprende tu negocio, y 4.Fórmate como líder, los cuales buscaban mejorar sus condiciones de empleabilidad, el desarrollo de sus familias y comunidad.

El tercer servicio Emprende tu negocio integraba el programa de emprendimiento Fondo Semilla, dirigido a jóvenes entre los 18 y 29 años de edad de San Juan de Lurigancho, que estuvieran motivados en iniciar o mejorar un emprendimiento económico y que carecieran de los recursos para lograrlo.

A partir del 2013, el Instituto EDUCA prioriza como población objetivo a jóvenes mujeres por las desigualdades y pocas oportunidades que accedían a diferencia de los varones, focalizando su intervención en el Asentamiento Humano José Carlos Mariátegui, zona alta de San Juan de Lurigancho con mayor vulnerabilidad y pobreza, zona de migrantes provenientes de las provincias a causa del terrorismo vivenciado en los años 80's en Perú.

Frente a las brechas de género que afectan a las mujeres, se demandan programas que fortalezcan el ciclo completo del emprendimiento, desde las motivaciones, la oportunidad

de financiamiento y en la mejora del negocio, esto en articulación con las instituciones del sector público y privado. Los ministerios podrían impulsar la creación de programas y designar fondos específicos sólo para emprendimientos femeninos, con talleres de formación en gestión empresarial y servicios de cuidados de niños, niñas y mayores (OEAP, 2018).

Las mujeres emprenden un negocio por necesidad, ya sea económica o de autorrealización, con pocos estudios y menor experiencia laboral, en sector poco rentable, y menor sobrevivencia del negocio, esta situación dificulta su apertura a un financiamiento. En lo personal, reflejan un temor al riesgo y priorizan la familia antes que el negocio. Estos son los retos que enfrentan las mujeres para impulsar sus emprendimientos (Saavedra y Camarena, 2015)

En dicho contexto, el Instituto EDUCA se propuso que jóvenes mujeres, en situación de vulnerabilidad y pobreza, desarrollen sus habilidades personales y emprendedoras para autogenerar sus ingresos económicos así mejorar su calidad de vida de sus familias y comunidad.

Esto a través del programa de emprendimiento Fondo Semilla que implementaba las siguientes estrategias:

- Convocatoria y selección. Se realizaba en el A. H José Carlos Mariategui a través de perifoneo, afiches y volantes, difusión en escuelas, mercados y comedores. Los requisitos eran tener entre 18 y 29 años de edad, vivir en la zona, querer iniciar o mejorar un negocio. Se realizaba una entrevista personalizada con las jóvenes inscritas para evaluar el soporte familiar, situación económica, deudas, entre otros.
- Taller Plan de Negocio. Eran 12 sesiones que buscaban desarrollar capacidades personales y emprendedoras de las participantes seleccionadas. Durante el desarrollo de las sesiones, las participantes disponían de una cuidadora para sus

hijos e hijas, quien desarrollaba actividades lúdicas con los niños y niñas, a fin de que las participantes se concentren en las sesiones. El producto final era su plan de negocio.

- Concurso Fondo Semilla. Las participantes exponían individualmente sus planes de negocio elaborados en el taller Plan de Negocio para identificar sus habilidades personales y conocimiento sobre el negocio presentado. Los planes eran evaluados y se publicaban los resultados.
- Otorgamiento del Fondo Semilla No Reembolsable. Los planes con mayor puntaje permitían otorgar un fondo a las participantes, sin cargo a reembolso, esto considerando las condiciones económicas de las participantes para su devolución. El fondo era invertido sólo en materia prima y equipos
- Implementación del emprendimiento. Un(a) promotor(a) acompañaba de manera personalizada a cada participantes seleccionada en el desarrollo de las compras de las materias primas y equipos para luego realizar la inauguración del emprendimiento.
- Seguimiento al fortalecimiento de la gestión. Esta acción se realizaba de manera personalizada en coordinación con las emprendedoras que implementaron sus emprendimientos considerando sus tiempos y espacios. Esto a través de visitas personalizadas en las que se trataban temas de gestión, contabilidad y aspectos personales de interés de la emprendedora.
- Fondo de Mejora. Debido a las necesidades de reinversión para el crecimiento de los emprendimientos se distribuyeron otros fondos adicionales sólo para adquisición de equipos o maquinarias que mejoren la producción o comercialización de los productos ofrecidos por el emprendimiento.

Entre el 2013 y 2016 el programa brindó 33 Fondos Semilla No Reembolsables a jóvenes mujeres, con montos entre los s/. 1000.00 y s/. 2020.00 nuevos soles, en el sector de servicios con rubros de consumo y producción en respuesta a la demanda existente en el Asentamiento Humano José Carlos Mariátegui.

Luego de la revisión de literatura pertinente sobre las características del emprendimiento femenino, el emprendimiento en Perú y programas de emprendimiento se propuso los siguientes objetivos de estudio:

Objetivo General:

Analizar la influencia del desarrollo personal en la gestión de emprendimientos impulsados por jóvenes mujeres

Objetivos Específicos:

Identificar los hechos y aprendizajes vitales (experiencias y sucesos vitales) que puede facilitar la gestión de emprendimientos.

Identificar las dimensiones personales, familiares y sociales que se asocian a una gestión más eficaz de los emprendimientos.

Reconocer el impacto generado en la vida de las jóvenes a partir de su participación en el programa de emprendimiento.

3. Método

La investigación es cualitativa y abarca una experiencia del programa de emprendimiento Fondo Semilla implementado entre el 2013 y 2017 con jóvenes mujeres, entre los 18 y 31 años de edad, en el distrito de San Juan de Lurigancho.

El universo son jóvenes mujeres participantes del programa, en su mayoría madres de familia, en situación de pobreza y vulnerabilidad, que impulsaron el inicio o mejora de sus emprendimientos económicos con un fondo semilla. La muestra está conformada por nueve jóvenes emprendedoras con dos criterios de inclusión:

- Haber iniciado su emprendimiento con un fondo semilla del 2013 al 2017
- Continuar con dicho emprendimiento en la actualidad

La recogida de información se obtuvo a través de 2 entrevistas personalizadas realizadas en abril del 2019 con cada una de las 9 jóvenes seleccionadas, una relacionada con su historia de vida y la otra respecto a la gestión e impacto de sus emprendimientos. La información fue transcrita con un programa gratuito de la web Otranscribe.

Se elaboró un genograma familiar por cada entrevistada, así como una línea de vida resaltando las relaciones positivas y negativas así como los sucesos más significativos. Se identificaron y categorizaron los temas más relevantes en la gestión de emprendimientos.

4. Resultados

4.1 Hechos y aprendizajes vitales facilitadores en la gestión de emprendimientos

Para el recojo de la historia de vida de las entrevistadas, se consideraron como indicadores resaltantes las experiencias vivenciadas en la infancia, contexto familiar, experiencia laboral, estudios, convivencia y embarazos.

Las emprendedoras nacieron en la década del '80 y '90 en zona rural y urbana marginal del Perú, en un contexto de pobreza con pocas oportunidades y conflicto interno con Sendero Luminoso que generó muchas pérdidas humanas. Vivieron con mamá y papá, en algunos casos con abuelos, integraban una familia numerosa conformada por 2 a 15 hermanos. En su mayoría, sus papas se dedicaban a la agricultura y las mamás en casa o pequeños oficios.

Tabla 1. Características familiares de la infancia

Entrevista	Año Nacimiento	Lugar Origen	Número Hermanos	Mamá	Papá	Sucesos
E-1	1985	Cajamarca	2da de 4	Oficios	Ausente	Mamá fallecida
E-2	1990	Oyón - Lima	6ta de 9	Oficios	Agricultor	Alcoholismo
E-3	1989	Huancavelica	4ta de 5	Chacra	Agricultor	Carencias económicas
E-4	1984	Cajamarca	2da de 15	Casa	Agricultor	Crianza de hermanos
E-5	1991	Piura	5ta de 15	Casa	Agricultor	Crianza de hermanos
E-6	1988	Lima	1era de 5	Oficios	Artesano	Carencias económicas
E-7	1989	San Martin	1era de 4	Casa	Agricultor	Alcoholismo
E-8	1997	Lima	1era de 2	Casa	Albañil	Crianza de hermana
E-9	1994	Lima	5ta de 5	Oficios	Ambulante	Alcoholismo

Fuente: Elaboración propia

Respecto a su infancia, estuvo marcada por sucesos que aceleraron su madurez personal sin desarrollarse plenamente, con carencias afectivas, temores, miedos, angustias sin disfrutar dicha etapa ni aún tener recuerdos bonitos.

Infancia no he tenido, bonitos recuerdos tampoco porque no los tuve,.... Mi mamá era triste porque murieron mis hermanitos, muchos problemas con mi papá. Mis hermanitos murieron bebidos tenían 4 añitos, a los 2 años que falleció mi hermana mi mamá ya estaba embarazada y también fallecieron, enfermedad no me acuerdo mucho (E-7)

Mi infancia es una situación muy complicada..., a veces pasábamos unos días muy amargos con mi papá porque tomaba, llegaba hacer problemas a la casa (E-2)

Allá los bonitos recuerdos no mucho en mi infancia era porque mi papá tomaba mucho diario... (E-9)

Mi niñez porque quizás no disfrute ser niña, no disfrute ser adolescente quizás en mi etapa.....yo veía a mis hermanos sufrir pues chiquitos lloraban, hasta para la ropa, mis papas eran campesinos no tenían un ingreso para que nos compren (E-5)

Una etapa en donde sólo podían ser observadoras de violencia de parte de su padre contra la madre, siendo ésta una figura pasiva y tolerante a la violencia, con carencias económicas para solventar las necesidades básicas de la familia como la vestimenta y alimentación, donde se priorizaba el consumo de alcohol por parte del padre.

El contexto familiar de las participantes se caracterizaba por las carencias económicas, en donde la figura paterna era quien generaba los ingresos económicos, como agricultor o albañil, y la madre se dedicaba a las tareas de cuidado de los hijos y del hogar, dependientes de las decisiones del esposo.

Esta situación reforzaba la práctica de roles de género tradicionales en la familia, tanto las madres como las hijas se dedicaban al cuidado de hijos/hermanos menores y quehaceres del hogar. En lo cotidiano, se normalizaba la violencia de género y alcoholismo por parte de la figura paterna hacia la madre.

... (Papá) nos levantaba temprano por ejemplo a las 4 de la mañana ya teníamos que levantarnos a cocinar, a emparejar el fiambre o la comida para llevar... Ahí sólo andaba para niñera, cuidaba a mis hermanos, y yo era la que hacía todo, a veces no hacía y de cólera mi mamá me agarraba y me pegaba (E-4)

en ese tiempo yo le tenía mucho miedo a mi papá porque mucho le pegaba a mi mamá... Yo solamente observaba y lloraba nada más no decía nada más (E-9)

Frente a los conflictos vivenciados en el entorno familiar, la figura materna era quien reforzaba el rol emprendedor de la familia, pues las mamás buscaban alternativas y se ingeniaban para autogenerar ingresos extras y apoyar en satisfacer las necesidades básicas de la familia en un entorno de carencias económicas.

... (mamá) se iba a trabajar a la chacra..., era como hombre mi mamá porque sembraba papa, olluco, mashua, nunca nos ha faltado comida (E-1)

... lo que admiro de mi mamá es que es una persona con mucha creatividad para hacer negocio. Mi mamá se ideó muchas cosas para trabajar, se puso a vender peluches con nosotros, y nos enseñó...(E-6)

Mi mamá era una señora que vendía quesos, ordeñaba la vaca... de eso que mi mamá vendía hacía su propio negocio, no se conformaba con lo poquito o nada que le daba mi papá sino que ella nos quería tener y darnos lo mejor (E-2)

Mi mamá se dedicaba a ama de casa, de vez en cuando trabajaba en el local comunal cocinando en máquinas, también se había metido a un programa de peluquería donde aprendía a cortar cabello (E-9)

Ante las necesidades, muchas de las entrevistadas migraron de sus lugares de origen a la capital de Lima y a San Juan de Lurigancho, siendo aún niñas, 12 ó 13 años, traídas por un familiar para trabajar y mantenerse por sí mismas, como ayudantes, cuidadoras de niños, y domésticas del hogar con salarios mínimos utilizados en el pago de sus estudios secundarios y ropas.

Tabla 2. Migración y experiencia laboral

Entrevista	Origen	Edad	Experiencia Laboral	Salarios
E-1	Cajamarca	14	Casa, cuidar niño	s/ 100 m
E-2	Oyón - Lima	13	Casa, cuidar niño	s/ 200 m
E-3	Huancavelica	13	Casa, cuidar niño, restaurant, costura	s/ 120 m
E-4	Cajamarca	19	Mercado, casa, cuidar abuelita, niño	s/ 500 m
E-5	Piura	19	Venta ropa	
E-6	Lima	12	Venta de productos, restaurant, empresa textil, venta de zapatillas	
E-7	San Martín	12	Cuidar niña, restaurante	s/ 400 m
E-8	Lima	17	Ferretería	
E-9	Lima	17	Habilitadora, juguetes	s/ 60 s

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, el migrar a Lima significaba para ellas mejorar sus condiciones económicas así poder ayudar a sus hermanos, solventar sus propios gastos personales y culminar sus estudios secundarios, siempre motivadas por un familiar cercano como una tía, hermana, mamá, papá o amiga. Convirtiéndose a temprana edad en apoyo económico para su familia.

Mi tía me dijo corre allá vas a estudiar, vas a poder trabajar, acá es un poco difícil para que estudies y trabajes. En ese tiempo me pagaban 100 soles mensuales, la mitad mandaba a mis hermanos y aparte me daba jabones, esas cosas, prácticamente los 100 soles no gastaba en mi mucho, mi ropa a veces me compraba ella (E-1)

Mi hermana me trajo acá para poder ayudarle a cuidar a su hijito (E-3)

Ahí le ayudaba a cocinar a mi tía, ayudaba a vender ropa...me regalaba mi tía, a veces me daba cualquier cosita y ya (E-4)

A los 13 años vine a Lima, empecé a trabajar igual de día en casa ayudando y de noche estudiaba. Prácticamente ayudaba a la señora en casa, en ese tiempo era un sueldo de 200 o 300 soles mensuales, de ahí me compraba lo que necesitaba para el colegio, a veces le daba a mi hermana y me daba para el pasaje para el colegio, ella ya veía lo que me hacía falta (E-2)

Mi hermano también jovencito salió a la selva así a trabajar para que compre él mismo su ropa porque mi papá no nos compraba ropa (E-4)

... empecé a trabajar por motivos económicos de que faltaba economía en mi casa y aparte no tenían para comprarme mi uniforme. Yo juntaba y le daba a mi mamá para que lo guardara. A la semana me pagaban 60 soles, trabajaba desde 8am a 7pm (E-9)

Yo sacaba toda la mercadería, mira a los 12 años cargaba costales, antes la mercadería no se guardaba allá sino que se traía a la casa, yo tenía que traer en mis hombros los costales de la ropa y de los peluches que pesaban (E-6)

Sin embargo, a su corta edad tuvieron que enfrentar sucesos que marcaron sus vidas como el hecho mismo de migrar a un lugar extraño para ellas, separada de sus padres y hermanos, con personas desconocidas, costumbres e idioma distintos, experimentando vivenciando sentimientos de sufrimiento y soledad con ánimos de retornar a sus lugares de origen sin poder hacerlo pues la necesidad económica y el apoyo a su familias era mayor a las dificultades que atravesaron en cada experiencia laboral.

Lloraba una porque estaba lejos de mi familia, otro porque me dolió bastante la pérdida de mi mamá, extrañaba derrepente hablarle. No sabía nada, tenía que cocinar, limpiar.... y yo aprendí, yo decía qué entra y qué tengo que hacer, yo anotaba, a la hora de cocinar yo leía.... No sabía cuidar a los niños tampoco, todo aprendí sola (E-1)

Mi mamá me decía no alcanza y tienes que trabajar en otra cosa, yo me ponía a pensar y me daba un poco de miedo quizás la gente no me trate bien, tenía un poco de temor (E-6)

...yo trabajé pero era horrible el trato, la gente era muy mala, cuando te pedían una comida y no estaba rápido se amargaba y se iban, la jefa de ahí se molestaba contigo, inclusive yo no sabía o sea sabía cocinar pero no del todo bien, ahí como era un sitio campestre me decían, ya tú me vas a ayudar a picar cebolla, picar esto el otro, y yo no sabía picar como ellos deben picar así bien finito, yo lo picaba pero todo feito (E-6)

Pero al mismo tiempo, reconocen que la experiencia de migrar a Lima y su actividad laboral les permitió madurar anticipadamente, pues asumieron la responsabilidad de sus vidas, desde su alimentación, vestimenta y estudios, necesidades básicas que sus padres ya no podían cubrir. Este hecho adelanto su transición sin vivenciar su infancia y adolescencia plenamente pues comprendieron el contexto en que se encontraban y el rol que les competía desarrollar frente a las mismas.

Lo bueno de todo eso es que yo madure bastante, era muy responsable en todas mis cosas, que ya tenía buenas notas, todo limpio, era muy responsable con todo en realidad (E-6)

Pese a dichas circunstancias, la mayoría logró culminar la secundaria y otro grupo no pudo hacerlo, completándolo posterior a la implementación de sus emprendimientos.

Tabla 3. Nivel educativo, Estado civil y embarazo

Entrevista	Nivel educativo	Edad 1er embarazo	Número de hijos	Situación Civil
E-1	Secundaria Completa	19	2	Conviviente
E-2	Secundaria Incompleta	16	2	Separada
E-3	Secundaria Incompleta	17	4	Conviviente
E-4	Secundaria Completa	16	3	Separada
E-5	Secundaria Incompleta	19	2	Conviviente
E-6	Universitaria	30	0	Conviviente
E-7	Secundaria Completa	17	2	Conviviente
E-8	Universitaria	0	0	Pareja
E-9	Técnico	19	1	Conviviente

Fuente: Elaboración propia

En la tabla, se observa que sólo 3 han logrado un nivel superior siendo las más jóvenes del grupo y no tienen hijos, sólo una, las demás tienen entre 1 y 4 hijos con edades que fluctúan entre 2 meses de nacido y 15 años, y en su mayoría conviven con sus parejas. Ellas lo expresan así:

...quería estudiar secundaria pero económicamente mi papá no tenía pero no pudo hacerme estudiar. Yo dije a mi hermano voy a estudiar pero tampoco me animaron. Prácticamente mis hermanos como tenían familia y sus hijos ya no era mucho (E-6)
Cuando era adolescente no tenía esa meta porque según el trabajo voy a estudiar no me va a alcanzar esto, más trabajaba para comprar mis cositas que me faltaban porque el estudio también cuesta, pasajes. Cuando yo estaba trabajando no me pagaban me daban así poco a poco (E-7)

.. yo quería estudiar y no podía o sea no tenía esa posibilidad, yo digo no que mis hijos ya tienen que estudiar, ya tienen que ser mejor no como yo (E-3)

Siendo aún adolescentes, a los 16 años inician sus primeros embarazos y con secundaria incompleta, desarrollando oficios con salarios mínimos, lo que les demandó conformar sus propias familias con parejas en algunos casos mayores que ellas, generando su dependencia económica y toma de decisiones de las parejas.

Siendo el primer embarazo una experiencia negativa para ellas que les produjo emociones negativas como miedos, ansiedades y frustraciones, en un contexto de carencias económicas sin el reconocimiento de sus parejas; a eso se sumaba el temor por las percepciones de sus padres frente a este hecho ya que habían venido a Lima con un propósito de mejorar sus condiciones y estudiar, por lo que el embarazo frustraba dichos planes. Dicha etapa, lo recuerdan así:

La idea era estudiar, salir adelante, ser algo más en la vida, no embarazarme (E-2)

No quería reconocer a mi hijo, él me decía que no era su bebé,..... fue una cosa bien complicada para mí porque a veces no había de dónde, tenía mis hermanos pequeños, era una frustración bien grande (E-4)

.... a los 20 años nace mi hija, me sentí triste porque él me dejó embarazada, se fue a la selva, él decía que no es mi hija, de quién será su hijo. Yo trabajaba también, embarazada trabajé cuidando a un niño, él todo el tiempo que yo estuve embarazada no me dio ni un sol, yo solita (E-1)

Estudiaba en la nocturna 1° hasta 3° de secundaria que salí con mi barriga, me comprometí y de ahí dejé mis estudios porque como tuve a mi hijita dejé los estudios, me fui a vivir con el papá de mi hija (E-2)

Nos juntamos antes que salí embarazada a los 17 años, cuando convivimos un año ahí ya tuve a mi hijita (E-3)

Mi papá no me llegó a hablar, aunque yo le decía cómo voy a estar embarazada papi, te me largas me dijo, tengo hijos pequeños que apoyar y ese era la cólera que

yo tenía, pero papá porque si yo te estoy apoyando, acaso no te lavo, no cocino a mis hermanos (E-5)

...en un momento no quería tener familia porque tenía mucho miedo a que eduque mal a mis hijos, mucho miedo a maltratarlo, que pasaran algo así como yo (E-6)

... Me chocó el embarazo emocionalmente, quería hacer algo y nace mi hija. Yo quería estudiar gastronomía, mi esposo me decía cuida al bebé poco a poco más adelante..... (E-7)

No ingresé (a la universidad), 3 semanas después salí embarazada Entonces me dijo que no es posible que quisiera hemos tenido nada estudios porque prácticamente él no había terminado su secundaria todavía y estaba preocupado por esa parte (E-9)

Siendo adolescentes (16 y 17 años) inician la convivencia con sus parejas por motivo del embarazo, sin conocerse mucho, sin entender el porqué de las reacciones machistas y violentas de sus parejas hacia ellas, supeditadas a las decisiones que tomaban las parejas pues dependían económicamente y emocionalmente de ellos mientras que ellas se dedicaban al cuidado de sus hijos y las labores del hogar. Así detallan sus experiencias de convivencia:

No sé hasta ahora, no entiendo por qué me junte. Amor creo porque él me demostraba cariño y en la casa no veía nada de eso (E-9)

.... empezó a tomar y como había varios inquilinos a veces ya me empezó a celar, pensaba que yo estaba con esa persona, había golpes (E-1)

Fatal, horrible. El papá de mi hija me decía que sólo se comprometió conmigo por mi bebé, .. o sea un maltrato horrible. Vivía en la casa de él, que vivía con su mamá y hermanos. Simplemente lloraba, pensaba que era así, aguantar... Decidí separarme porque antes de eso ya teníamos altibajos.... y más me botaba de la casa, cualquier problema me votaba de la casa (E-2)

... a veces él se encerraba donde la mamá y no se iba a trabajar. Yo seguía trabajando no me quedaba, y me decía tú qué cosa haces la plata, seguramente le estás dando a tu marido, dónde está la plata que no veo. Será porque yo lo quise demasiado, tenía cariño, amor hacia esa persona pero pasó el tiempo y se fue desvaneciendo, así pasó (E-4)

4.2 Dimensiones personales, familiares y sociales que facilitan el emprendimiento

Las 9 entrevistadas participaron del programa de emprendimiento Fondo Semilla entre el 2013 y 2017, sus edades fluctuaban entre los 19 y 29 años, todas con residencia en el A. H. José Carlos Mariátegui, en el distrito de San Juan de Lurigancho y con la intención de iniciar un emprendimiento.

Previa participación en las 12 sesiones del Taller Plan de Negocio y presentación de su plan de negocio en el Concurso Fondo Semilla, fueron seleccionadas para acceder a un Fondo No Reembolsable que invirtieron en la adquisición de insumos y equipos para iniciar su emprendimiento. A continuación, se detallan los negocios que las 9 entrevistadas implementaron y los fondos otorgados:

Tabla 4. Características de los Fondos Semillas otorgados a entrevistadas

Entrevista	Edad	Negocio Implementado	Fondo Semilla otorgado	Año de otorgamiento	Fondo Reinversión 2016	Fondo Reinversión 2017	Situación Actual
E-1	29	Bodega "CRUZ"	S/. 1,250.00	Mayo 2013	S/. 0.00	S/. 1,000.00	Abierto
E-2	25	Productos Naturales LUCY	S/. 1,000.00	Nov 2013	S/. 330.00	S/. 0.00	Abierto
E-3	29	Rodajas de frutas GREYVALE	S/. 1,200.00	Oct 2014	S/. 0.00	S/. 1,500.00	Abierto
E-4	23	Moñeras LILI	S/. 1,200.00	Oct 2014	S/. 0.00	S/. 1,200.00	Abierto
E-5	25	Bodega "Joselyn"	S/. 1,500.00	Set 2015	S/. 330.00	S/. 300.00	Abierto
E-6	26	Tejidos "BARRA"	S/. 1,000.00	Set 2015	S/. 330.00	S/. 0.00	Abierto
E-7	27	Spa "FASIÓN LOOK"	S/. 2,020.00	Jul 2016	S/. 0.00	S/. 900.00	Abierto
E-8	19	Juguería "FRUTIMAX"	S/. 2,020.00	Jul 2016	S/. 0.00	S/. 600.00	Abierto

Fuente: Elaboración propia

Antes de iniciar sus emprendimientos, las mujeres se dedicaban al cuidado de sus hijos y el hogar, dependían económicamente de sus parejas, quienes generaban ingresos básicos; estaban supeditadas a las decisiones que sus parejas tomaban a pesar que tenían deseos de mejora para ellas mismas. No podían trabajar ya que no les facilitaban el cuidado sus hijos e hijas, les acompañaba el temor a arriesgarse a realizar cosas diferentes.

Yo quería continuar estudiando pero como él no me dejaba... porque para estudiar requería mis pasajes, para los trabajos necesitaba plata, y él simplemente me daba sólo para el diario más allá nada. A mí me motivaba tener algo mío, propio, porque dije toda la vida voy a depender de un hombre,... con mi hija no puedo trabajar no tengo quien me la cuide, dije no mío propio tengo que ser (E-2)

Tenía miedo a arriesgarme, yo decía porque he comprado un kilito qué hago comprándome, hago o no lo hago a pesar que lo vendía tenía esa duda no me sentía quizás segura a seguir adelante (E-5)

... su trabajo de mi esposo le pagaban su sueldo mínimo con eso nos sustentábamos. Yo no manejaba mis ingresos propios esperaba de él, me daba 700 soles para la comida, los pañales de mi hija, su ropa, la leche, tenía que hacerlo alcanzar (E-7)

como estaba chiquita no me surgía un trabajo para irme a trabajar con ella.. Con el proceso que ustedes me dieron cuando ella estaba chiquita por lo menos estaba con ella, me la llevaba cargada y esa era la rutina. (E-9)

Su participación en el programa les generó conflictos con sus parejas, quienes no aprobaban su ingreso desconociendo su valor e importancia para ellas, asimismo desmerecían el logro que pudieran alcanzar con su participación. Al compartir la información de los talleres con sus parejas generaba una aprobación mediana ya que les imponían primero no descuidar el cuidado de la casa y los hijos.

Al inicio, mi esposo no quiso, cuando yo iba a las charlas también son tonterías, cómo va a ser así, a qué vas a ir... Yo iba a veces en contra de su voluntad, a veces ya discutía o se molestaba, igual iba ya (E-1)

No tenía el negocio puesto, de ahí hablando con él, como llegaba con mis hojas, fue así que no que sí, fue la oportunidad que su mamá se viajó para poder ingresar a ello. (E-2)

Su determinación por iniciar un negocio propio fueron las oportunidades económicas que les generaría a diferencia de un trabajo dependiente con horarios fijos y salarios precarios, sobre todo porque les permite tener cerca a sus hijos e hijas siendo necesario desarrollar estrategias relacionados con el manejo de ingresos y egresos, ofrecer buen precio, calidad

Uno porque yo dependo del negocio... aparte sé que si no trabajo no tengo la misma economía que ahora tengo porque voy a depender que me dé y no voy a tener las mismas posibilidades que tengo trabajando, van a ser otras (E-1)

Dispongo, mis hijas están a mi lado ya las veo almorzar, ya las estoy viendo las horas que van, vienen, estoy pendiente y ya los veo ya. (E-1)

También, las necesidades económicas familiares impulsaron a las mujeres iniciar sus emprendimientos así autogenerar sus ingresos y aportar en los gastos de la familia, educación de sus hijos y mejora de sus viviendas. Pero al mismo tiempo concluir una meta personal con la culminación de sus estudios secundarios o superiores.

Por la misma necesidad, es que a veces no me alcanzaba para cocinar, comprar a mis hijas y como a veces él tomaba me dejaba a la semana, cómo no va a alcanzar, a veces los problemas era eso... (E-1)

..el problema del estudio a veces es buscar un trabajo, no es un horario fijo es rotativo, y el tener mi propio negocio me da la facilidad de yo poner un horario y

después darme tiempo de poder hacer mis tareas e irme a la universidad, eso me motiva (E-8)

Al momento de decidir el rubro de sus emprendimientos lo hicieron por atender una demanda en su comunidad, por gusto a desarrollar dicha actividad, y por experiencia en el tema.

.. abarrotes es para salida diaria así sea poco, ... porque es el uso de todos en la zona para abastecer el consumo de los vecinos, la comunidad... En esa zona cerca no había, entonces yo dije acá yo voy a poner mi tienda, sale o no sale ya (E-2)

Porque a mí desde más antes me gustaba sacar modelos o sacar puntos, siempre me ha gustado tejer (E-3)

...descubrí algo importante que las flores, las cosas naturales... no es algo que contamina, puedes aprender y recomendar (E-5)

Fue una juguería porque tuve la experiencia en el mercado que no me gusto como preparaban los jugos y aparte el trato. Sí tenía experiencia en preparar jugos (E-8)

Durante el funcionamiento de sus emprendimientos enfrentaron en mayor proporción dificultades personales como conflictos y maltratos de parte de la pareja ya que disponían de sus tiempos para atender a sus emprendimientos y familia, su salud personal y de los hijos como su crianza al crecer, y el apoyo a su familia. En cuanto al negocio fue la ubicación del punto de venta que no les reportaba muchas ventas.

Los problemas familiares con pareja por los celos, la desconfianza...no hacerle caso porque el trabajo me beneficia no sólo a mí también a él (E-1)

... yo fui cómplice de sus maltratos, si yo no me hubiese dejado diferente hubiese sido pero él no tiene la culpa, yo soy la única culpable por no haberme hecho respetar desde un principio, por no haber hablado. Contaba mi problema, me callaba y lo único que hacía era llorar y llorar, nada más (E-2)

Cuando salí embarazada de mi hijita, estuve mal también este año (E-3)

Por mi hijita no puedo ir a otro sitio, yo la sacaba y se resfriaba... y porque me operaron de apendicitis (E-9)

...por los hijos porque a veces los hijos peor como yo les daba todo, le lavaba, y los hijos no obedecían, no me ayudaban. (E-4)

Yo creo que uno por querer apoyar a mis hermanos,.. En cambio él (pareja) no me podía decir nada porque yo también hacía mi negocio, tenía un ingreso... (E-5)

El local sigue ahí pero lo he modificado.., si lo podría seguir utilizando como punto de venta pero el tema es que no hay mucha gente, como que está muy escondido y no conviene (E-8)

Consideran que sus negocios son exitosos pues muestran capacidad para tomar decisiones en sus familias y acceder a oportunidades que antes no podían. El éxito se da porque lograron algo de la nada con esfuerzo y dedicación, brindan soporte económico a sus familias, hacen lo que les gusta, establecen relaciones interpersonales, disponen de diálogo con la pareja, consideran un aprendizaje para toda la vida, cuentan con un poder adquisitivo que antes no tenían, disponen de clientes satisfechos por el servicio brindado.

Claro, para mí si es un negocio exitoso porque de lo que no era nada, de lo que no tenía nada, derrepente empecé a tener y de mis propios esfuerzos, de mi propia decisión de mi misma de querer tener algo. En torno de mi persona la dedicación, estoy más pendiente de mis hijos y de mi negocio (E-1)

Porque me ayuda bastante económicamente y también es una cosa que me gusta hacerlo.. ahora puedo expresarme más con las personas, antes era bien tímida y poco a poco ahora puedo conversar, puedo ofrecer... (E-2)

En mi familia, en mi pareja también, a veces ya estoy haciendo el trabajo y no puedo lavar ropa entonces él cuando descansa los domingos ya me ayuda, en cambio más antes no era así, comprende, o con las tareas de mis hijos yo no puedo, cualquier trabajo entonces el viene y mira que estoy haciendo entonces él ya se pone a revisar cuadernos o yo le digo tal tarea tenía no le he podido enseñar (E-3)

Sí, yo sí porque a pesar de que he recibido las charlas lo voy a llevar hasta lo último de vida (E-4)

Yo sí porque he llegado a tener cosas que antes con el sueldo de mi esposo, con mis hermanos no lo hubiera llegado a tener, he llegado a tener muchas cosas (E-5)

... a veces venían para trenzarle, plancharle o maquillaje ahí me levantaba un poco más, en promociones, incrementé mis clientes o me iba a domicilio también (E-7)

Si creo por el tema de que mis clientes están satisfechos. (E-8)

Claro porque en sí la gente prefería mi sazón y no la de los demás (E-9)

Es importante desarrollar habilidades personales como la voluntad, deseo de superación, saber tomar decisiones, ser positivas, realizar un buen trabajo, deseo de aprender y la automotivación. Han sido las habilidades que las emprendedoras necesitaron y desarrollaron para sacar adelante la gestión de sus emprendimientos.

La voluntad de uno que quiera trabajar, superarse y decidirse qué es lo que quiere hacer adelante más que nada (E-1)

Lo que sí tienes que estar decidida... En qué manera decir así esté en las buenas o las malas yo tengo que seguir mi negocio, quiero verlo crecer, ser una persona siempre positiva (E-4)

Mi trabajo lo que yo hacía era dar una buena presentación, una buena calidad, no es que yo he ido y les he ofrecido, más bien ellas me decían que bonito tu trabajo quiero que me traigas (E-5)

Ser positiva, no dudar en tus propias cosas que quieres hacerlo, hacerlo porque si tú dudas es prácticamente que no lo vas a hacer (E-5)

Es las ganas de salir adelante, de poder tener tu propio negocio y aprender (E-8)

Primero la motivación, en ese tiempo estaba motivada, ilusionada, como por primera vez (E-9)

Los ingresos autogenerados eran invertidos en la compra de insumos para el negocio y permitía cubrir los gastos de necesidades básicas de la familia como servicios de agua y

luz, educación, comida, vestimenta, recreo, emergencias de salud de algún integrante de la familia, y también en la mejora de la infraestructura de la vivienda.

Es una reinversión hasta generar un poquito más, tenerlo surtido de ahí ya va a salir para los gastos personales. Mis ingresos eran para los gastos de luz, para el colegio, para los pasajes (E-2)

Para comprar más materiales, lanas y también un poco agarro para cualquier emergencia.. ya una entrada más y entonces puedo darle a mi papá sus medicamentos, hacerle chequear así (E-3)

Mi ganancia mayormente para pagar mi agua, mi luz, para pasajes de mis hijos y hasta ahora me sigue generando para eso (E-4)

Mis ingresos los he utilizado en mejorar mi casita, en quizás pagar una parte el colegio de mi hijo porque a mi esposo también lo ayudo, en darle una buena salida a mi hijo también, comprarle sus cosas, comprar nuestras cositas para la casa también.. (E-5)

Los ingresos utilizo para mis pasajes, para platear mis planos, para comprar mis materiales, en eso básicamente. (E-8)

Los utilice en poder pagar mis estudios porque estudié auxiliar, poder pagar las cuentas que tenía pendiente pues estaba endeudada, y también en la economía de mi casa.. (E-9)

Las estrategias que aplicaron para la mejora de sus negocios estuvieron dirigidas en dos aspectos, personal y negocio. A nivel personal su motivación era la familia, desarrollaron su voluntad, paciencia y creyeron en ellas mismas. En cuanto al negocio, necesitaron de una publicidad, realizaron producción casera, ofrecieron producto con precio justo y de buena calidad, conseguían sus productos a precios de mayorista, adquirieron equipos para mejorar su producción, brindaban buena atención al cliente, tomaron en cuenta las necesidades de sus clientes, utilizaron las redes sociales e innovar en sus productos.

Mi fortaleza fue mis hijos y el de querer salir adelante (E-2)

mi letrero afuera o sino voy tejiendo así al colegio (E-3)

.. si no hay alguien que te dice eso yo pienso que yo hubiera caído. (E-5)

La diferencia es que yo hago los queques y eso como que llama a la gente ... y siempre buscan que sean caseros (E-8)

Para jalar gente tienes que vender un producto cómodo, de buena calidad, buen estado, también sacar tus cuentas día a día, cuál fue tus ingresos, tus egresos (E-2)

.. yo tengo mi hermano mayorista que me deja al mismo precio de mayorista entonces yo traigo acá y vendo casi al mismo precio del mercado (E-4)

la clave es que tú tengas la voluntad y pienses de que tú puedes, la paciencia, después buscar la atención al público (E-5)

Algunos clientes preferían lo más barato pero la mayoría si querían algo de calidad siempre me decían tú preparas bien rico los jugos no como en el mercado que le echan más agua que leche (E-8)

... uno tiene que atender bien al cliente. También doy fiado a algunas personas. Está mi hijita ya lo dejo abierto... Tejía mis picadillos también, y no lo metía para mi comida sino lo metía para mi negocio (E-4)

... si tú chocas con el capital que tú tienes, tú dices lo recupero pero ya no lo llegas a recuperar fácil.. Porque tenía gente, lo que me demoraba era en cortar porque cortaba un pañito y las manos se hacían ampollas y ya no podía más, ya cuando obtuve la cortadora ya pues tienes un rollo o dos rollos y lo cortas todo y te abasteces de corte ya no estás cada rato (E-5)

La expectativa del cliente, qué es lo quiere, qué es lo que falta, algo nuevo, otra cosa diferente. Después de los dos años nos da, porque en el primer año hemos invertido, hemos perdido, después ya nos ha dado... (E-6)

En mi grupo de whatsapp mandaba a domicilio mis promociones, tenía venta hasta con mi barriguita hasta los 3 meses (E-7)

... no hacer lo tradicional que es marmoleado, vainilla sino estaba haciendo queques de zanahoria, de plátano, de higo, como que eso llama la gente porque tienen la curiosidad de probar algo nuevo... A veces me piden para hacerles un molde entero y me sale a cuenta (E-8)

Como lecciones aprendidas priorizan disponer de habilidades personales como una adecuada autoestima, valentía para enfrentar los problemas familiares, creer en uno mismo y ser proactivos, en tanto aspectos de gestión que tome en cuenta la calidad del producto ofrecido, una buena atención al cliente, y registrar sus ingresos y egresos.

..la calidad más que nada de la fruta y la atención también (E-1)

Sacar las cuentas, mantener en orden todo...y atender con cariño y amor a los clientes.. por más mil problemas que uno tiene dar una buena cara al público (E-2)

Todo anotarme todo, el ingreso todo eso, cuánto gasto y cuánto debo guardar para comprar, eso me ayudó más (E-3)

Con el tiempo mayormente querernos a nosotras mismas y tener una buena autoestima eso es lo más básico.. (E-4)

Primerito sí es difícil pero cuando tú ya comienzas a hacer hay muchas cosas que te dan hasta acá nomás, a veces problemas familiares que uno pasa, y ser valiente en lo que se viene y seguir para adelante (E-5)

.. cuando uno pone de su parte todo le va a salir bien, siempre una meta para adelante, no retroceder, nunca decir no yo no puedo porque sí todos podemos, si te comprometes a una cosa tienes que hacerlo (E-7)

Sí siempre cuando algo no está yendo bien ver la forma de cómo solucionar el problema ver desde otro punto de vista (E-8)

Responsabilidad, madurez (E-9)

Antes de iniciar sus emprendimientos dependían económicamente de sus parejas así como Mi mayor satisfacción es lograr comprar de repente mis cosas lo que me hacían falta y administrar yo mi propio dinero. para la toma de decisiones en la familia, vivenciando situaciones de violencia física o psicológica con una dependencia emocional de sus parejas.

4.3 Impacto generado en la vida de las jóvenes

La experiencia de gestionar un emprendimiento propio ha permitido que las emprendedoras vivencien un cambio personal positivo en sus vidas con efecto positivo en sus familias. Esto se manifiesta en su pérdida de timidez pudiendo entablar diálogo con otras personas sin avergonzarse, sentirse orgullosa de la persona que es, tener iniciativa, mejorar su imagen personal y buscar la autosuperación. En su familia, tiene la capacidad de atender las necesidades básicas de sus hijos e hijas, tiene mayor interacción con sus hijos, promueve la unión familiar. En cuanto a su negocio, reconoce las necesidades de las personas y las escucha.

Sí antes era más callada ahora ya no soy así, ya soy otra persona... Todos son positivos porque no les falta nada a mis hijas, cualquier cosa que les falta estoy ahí para darles o si les falta algo de salud también. Mis hijas reconocen el trabajo que realizo (E-1)

... eso me ha traído mucho más allá una visión de cómo debo tener a mis hijos limpios, ordenados, eso me ha motivado más a mí, cómo tratar a mi hermanita, más a jugar (E-4)

Yo creo que sí, quizás a ser más con mente abierta no estar metida, yo salí de allá con una mente cabizbaja ahora ya así abierta no temer a nada con la frente alta, salir, sentirme orgullosa de lo que yo misma hago (E-5)

En lo familiar estar más unidos o sea todos están acá colaborando. Bueno en lo personal sí porque me ayudó a conocer la necesidad de las personas, a escucharlas.. (E-6)

.. a los primeros yo tenía miedo porque por primera vez tengo una cosa propia, un poco de timidez pero poquito a poquito se me pasó.. Sí he cambiado en que me arreglo, con las cosas que tenía me planchaba, he aprendido a creer más en mi misma porque al primero decía tengo miedo (E-7)

Sí en el tema de que busco la iniciativa propia para poder crecer (E-8)

Sí porque ahora como me dicen que antes pensaban que no podría sola. Pero el gran caso es que mi mamá me respeta porque aparte de que hago mis cosas en mi casa también las hago en mi trabajo (E-9)

Participar en el programa de emprendimiento implicó para ellas cumplir una meta personal que les permitió disponer de mejores condiciones de vida tanto ellas como su familia. Reconocen haber mejorado su autoestima, perder el miedo a lograr sus metas, confiar en ellas mismas, en su capacidad de lograr sus metas y ser responsables de su propio crecimiento personal.

Ante sus carencias económicas y pocas oportunidades de desarrollo accedieron a oportunidades y recursos como capacitación y financiamiento no reembolsable, aspectos importantes para ellas que impulsó la autogeneración de sus ingresos económicos, sin descuidar su rol de madre al cuidado de sus hijos e hijas, situación preocupante para ellas.

Para mí fue tan importante porque yo ya tenía esa meta de poner algún tipo de negocio, para sobresalir, para ser mejor persona, para dedicarme a eso, como tenía mis hijos a veces decía irme a trabajar a cualquier otro lugar no voy a estar con mis hijos. Lo más importante que a mí me pareció aparte del fondo que nos han dado, muy aparte de eso fue sus charlas, su tiempo para nosotros sentirnos mejor personas... me enseñó a ser mejor persona de lo que era, tener mi autoestima muy alto, ...para creer en uno mismo, al menos de mi parte he perdido ese miedo, ese temor que yo tenía si digo, si hablo, qué tal me va mal, qué tal me hacen algo, de esa parte me ha ayudado un montón perder el miedo, y querer salir adelante por sí misma (E-2)

el fondo semilla me ayudó bastante, no tenía esa posibilidad y me ayudó comprar lanas para poder tejer, eso me motivo bastante para seguir con mi negocio (E-3)

las capacitaciones ya me ayudaron a despejar más mis conocimientos, mi mente que yo estaba frustrada... cuando yo recibí el fondo tuve unas ganas que mi tiendita yo lo llené bastante.. que pude alzar mis columnas (casa) aunque sea para estar un poquito ..., ahí lo mantengo mi negocio (E-4)

Cuando yo llego a tener la plata de Educa me compro mi máquina y telas, ahí agarró con más cancha, más fuerza. Aparte lo que hacía trabajaba en mi casa no

más, cuidaba a mi hijo, cocinaba, me daba tiempo. Yo podía apoyar a mis hermanos con la comida, podía aportar más a un kilo de arroz, por eso no hemos tenido roces, yo lo pienso más por eso (E-5)

..también era como algo independiente, podía yo estudiar y estar en el negocio porque tenía mi espacio y vender lo que yo quería, no me ponía nadie que no me gustara (E-6)

No confiaba ni pensaba en ganar el fondo, de tantos que hemos entrado, dije voy a intentar. Si no hubiera ganado el fondo no hubiera puesto mi negocio... no hubiera puesto hasta el día de hoy. (E-7)

No sabía,... es ahí donde yo comencé a saber cómo eran todas las cosas del negocio. Sí me sirvieron, el fondo me ayudó en sí para abrir mi negocio, iniciar, luego las charlas como te orientan cómo buscar la forma de poder sobresalir ante las dificultades y todo (E-8)

Consideran que han obtenido grandes logros como tener un negocio propio, disponer de su propio dinero, independencia personal sin dependencia de las parejas, facilidad de laborar desde casa sin descuidar a hijos e hijas, completar estudios secundarios o superiores, demostrarse que pueden lograr sus metas personales, y conocerse a sí misma.

Mi mayor satisfacción es lograr comprar de repente mis cosas lo que me hacían falta y administrar yo mi propio dinero (E-1)

Mi mayor logro es tener mi negocio, sentirme feliz porque tengo mi negocio. Significa bastante porque ya no dependo de nadie simplemente dependo de mi misma y de mi negocio (E-2)

O sea ya no estar diciendo a mi esposo que voy a ir a tal sitio, me falta plata o esto, sino que yo mismo tengo o tal vez a él no le alcanza entonces yo ya agarro de ahí y ya tengo para poder, eso ya me ayuda bastante. (E-3)

Porque lo tengo en mi casa y puedo ver a mis hermanitos en cambio yo por ejemplo también estaba vendiendo desayuno abajo me iba muy bien, lo que pasa que me

descuido mucho de mis hermanos..., entonces mejor sentarme en mi casa y tener mi bodeguita. (E-4)

Es poder hacer tus cosas por ejemplo si no hubiera emprendido quizás no hubiera podido estudiar porque yo pagaba una mensualidad para terminar mi secundaria,.. Y llegar a terminar mis estudios, aunque yo lo tenía por perdido qué voy a estudiar decía (E-5)

Bueno lo más importante para mí es que he hecho algo de lo que yo quería hacer, es una satisfacción porque estás cumpliendo un reto que te has planteado. También me ha ayudado a conocer otros ámbitos de mis fortalezas (E-6).

A que puedo, no podía creer que llegaría a tener mi propio negocio por la economía (E-7)

Bueno eso de ayudarme con mi carrera me motivaba. Probarme a mí misma, no he estudiado pastelería pero sí sé más o menos mirando por iniciativa propia, ver, investigando.(E-8)

A poder desenvolverme mejor con las personas, a facilitarme a hablar con la gente, con las mamás por ejemplo. También para tomar más responsabilidades. Sí aún me falta más mejoras. Estudiar, ya tengo algo siquiera logré estudiar algo no me he quedado en nada, eso fue lo que me facilitó más. (E-9)

4.4 Recomendaciones

Recomiendan se continúe fortaleciendo el autoestima personal pero además incluir la participación de la pareja y familia, fortalecer el aspecto emocional a través de charlas y terapias psicológicas. Todo ello, con el fin de potenciar el desarrollo personal en las mujeres para resolver diversos conflictos como problemas con parejas y de familia que repercuten en la gestión de sus emprendimientos.

Charla psicológica con toda la familia porque a veces en un negocio si la familia o la pareja no te ayudan a veces como que lo ves eso la dificultad, en cambio cuando te apoya y te ayuda, entonces vas con ganas y voluntad por ese lado (E-1)

Me hubiera gustado que hubiese llevado ... una terapia psicológica para profundizarse en la vida y meterse un poco más en sus vidas para saber cómo están llevando, cómo es de su vida. A veces como yo tuve problemas y no dije nada, me callaba, me fortalecía claro los consejos, las palabras, a veces digo no si tal vez yo hubiese contado mi problemas tal vez a él le hubiesen hablado, le hubiesen aconsejado, como pareja (E-2)

Sería bonito que también den a las parejas así para que puedan aprender más para que ellos se involucren, sería bonito toda la familia (E-3)

...la motivación sobre nuestra autoestima que siempre nos decían en que por más que estés con la autoestima baja siempre tienes que estar ahí,... Que el pasado no ha sido fácil vivir la vida, ha sido difícil pero hay que seguir para adelante. Más claro el diálogo entre familia (E-4).

Es muy importante incluir a las familias porque tú sola no vas a poder también puedes, pero hay un tiempo que te cargas de problemas, de todo, y no tienes tu familia, no tienes apoyo de tu pareja, tú misma te quiebras y dejas todo lo que has avanzado (E-5)

..deben centrarse en el aspecto emocional de cada persona... porque hay personas que no le gusta y como no les gusta, no tienen pasión y no lo siguen lo dejan en el camino... si una persona solamente por ilusión lo hace, no va a ver, no se va a concretar y esa persona tampoco va a beneficiarse con eso. (E-6)

O sea si tu esposo te ayuda ir los dos para escuchar porque cuando tienes el apoyo de tu pareja te ayuda (E-7)

..lo único es el tema personal porque a veces hay personas que han pasado por bastantes problemas y prácticamente su autoestima está bajo pero si están con el ánimo de seguir adelante con el emprendimiento pero a veces el motivo del pasado hace que te humilles un poco y como quien dice que no vas a poder pero sí quiero hacerlo; e integrar a las parejas y familias (E-9)

Recalcan la importancia de considerar al negocio como fuente de autorealización personal más que solo una fuente de ingresos, pues esto es una consecuencia de diversas acciones

que requiere desarrollar conocimientos específicos, actitudes y metas personales como el gusto por lo que se hace, la responsabilidad, saber arriesgarse y perseverancia. Asimismo, implican estrategias de inversión, publicidad y marketing para una adecuada gestión.

no se entra con la idea que yo voy a ganar tanto así no... Si les gusta el negocio que lo pongan no que vayan con la ansia de ganar dinero sino que le guste el trabajo y la atención al público porque dinero viene depende de cómo tú lo atiendes, como te esfuerzas en tu negocio (E-1)

Se requiere bastante responsabilidad, bastante querer ser alguien en la vida.. si la persona quiere a veces tener miedo, hay que arriesgarlo todo para bien o para mal.. Porque muchas veces uno pone un negocio por ilusión, pucha que esto me da y esto pongo y a veces no es, el negocio tiene sus altos y bajos (E-2)

Para mejorar más fondo, mejore sus publicidades, hacen sus grupos mandar a nuestros amigos, ofrecerlos (E-7)

Un poco más de tiempo con charlas, dinámicas, con el tema de marketing más que todo (E-8)

En tanto, a las y los jóvenes interesados en iniciar su propio emprendimiento les comparte que demanda: establecer metas y visiones para un crecimiento personal, capacitarse e investigar sobre el rubro en el que estén interesados, perder el miedo a arriesgarse, analizar antes de emprender, con una mentalidad realista y mucho entusiasmo.

..el querer y poder estar en tu propio emprendimiento para que veas que si puedes ser mejor persona de lo que estás. Pero en un negocio puedes ver más visiones, más metas, que si esto pude porque no puedo hacer esto otro (E-2)

Que sigan perseverando, ponerse una meta (E-3)

Capacitarse y pensar cómo que negocio te puede generar más inversión, que te guste y que tú lo sigas para adelante (E-4)

que se arriesgue a hacerlo... yo fui también joven y yo dudaba mucho, decía qué lo voy a poder hacer, hay un miedo que te da no sé a qué, yo tenía miedo a

arriesgarme a hacerlo, yo decía pero si yo lo hago y después no me sale, no vendo, y después cuando recibes charlas, te sientes capacitada (E-5)

..primero pisen tierra,... que siempre tengan una mentalidad realista y que nunca pierdan el entusiasmo (E-6)

Primero que estudien el tema en que van a emprender su negocio, luego que vean quienes son sus competencias directas y sus clientes, primero hacer un análisis previo y luego ya hacer, emprender su negocio (E-8)

De seguir o si no tratar de las ganancias tomar un estudio por lo menos para que te facilite más (E-9)

5. Discusión

5.1 Hechos y aprendizajes vitales

Primero, una etapa infantil que estuvo marcada por sucesos de violencia, maltrato y carencia de afecto, afectando negativamente el desarrollo de sus habilidades personales y emocionales para una adecuada autoestima, una confianza en sí mismas que les permita el logro de sus metas personales, enfrentar y solucionar dificultades.

Un entorno familiar en donde existían carencias económicas y se reproducían los roles de género tradicionales, donde la mujer acataba y normalizaba las conductas machistas y violentas de sus parejas, esto fue interiorizado y posteriormente replicado con sus propias familias, retrasando así su valoración y logro personal priorizando el bienestar de sus hijos e hijas y la de su pareja.

El proceso de migración y su transición a la vida laboral son las primeras experiencias de independencia de sus padres, asumiendo sin querer la responsabilidad de financiar sus propias necesidades básicas de alimentación y estudios, asimismo apoyando económicamente a sus padres y hermanos. Esto les permite vivenciar su rol como agente

económico en la familia sin una perspectiva de largo plazo sino respondiendo a necesidades inmediatas y normalizado.

Los oficios desarrollados (limpiar casas, cuidar personas, ayudar en cocina) representaban la desigualdad de género con roles tradicionales establecidos para las mujeres sumado a su poca experiencia y pocos estudios, generando salarios precarios y dependientes. Sin embargo, vivenciaron un proceso de aprendizaje que demandaba su proactividad y perseverancia pues desconocían muchas labores.

Asumieron el perfil emprendedor de sus madres, quienes autogeneraron sus ingresos ante la necesidad pero a su vez reforzaron una identidad dependiente de la pareja normalizando su actitud violenta y machista. La figura paterna les transmitió un rol patriarcal, responsable de agenciar los recursos económicos para la familia, considerando a la mujer como su propiedad y quien le debe obediencia.

El proceso de convivencia y su primer embarazo fueron situaciones frustrantes en sus vidas, sin orientación y apoyo adecuado para tomar decisiones. Ilusionadas en su etapa adolescente con el primer enamorado por carencias y soporte afectivas sobre todo de la figura paterna, transitando rápidamente al hecho de ser madres y sin soporte emocional de la pareja, en un contexto de precariedad económica, capaz de soportar maltratos físicos y psicológicos. De esta manera replican la situación vivida con sus padres respecto a la relación de pareja.

6.2 Dimensiones personales, familiares y sociales

Las jóvenes mostraron una orientación natural hacia el emprendimiento (OEA, 2018) pues sus condiciones informales (estudios, ingresos, poca experiencia laboral) no les permitía acceder a otras oportunidades (Navarro, 2016), lo han hecho toda su vida desde su infancia ante la carencia de oportunidades para mejorar sus condiciones de vida.

Su limitada participación en el mercado laboral (Navarro, 2016) debido a su poca experiencia y estudios, les impiden condiciones flexibles como sí lo hace un emprendimiento propio, en cuanto a ingresos, disponibilidad de horarios, sobre todo estar cerca a sus hijos e hijas. Sus emprendimientos responden a una demanda en su comunidad, al gusto por desarrollar dicha actividad y por experiencia en el tema.

El propósito personal de sus emprendimientos fue aportar en los gastos de su familia, educación de sus hijos y mejora de sus viviendas, pero al mismo tiempo concluir una meta personal con la culminación de sus estudios secundarios o superiores. Por ello, es importante analizar el perfil femenino considerando las diferencias de género ya que sus motivaciones son distintas al de los varones (García, Ordoñez y Avilés, 2016).

De esta manera, los emprendimientos serán sustentables ya que involucran la realización personal de las mujeres y el logro de sus metas, pues aportan a su reconocimiento social, crecimiento personal y mejoran sus condiciones y entorno familiar (Pinargote, Guevara, Cabascango y Guerrero, 2017).

Necesitaron empoderarse y desarrollar sus habilidades personales como una adecuada autoestima, confianza en sí mismas y ser proactivas, la valentía, voluntad y deseo de superación, saber tomar decisiones, ser positivas, realizar un buen trabajo, deseo de aprender y la automotivación. Estos factores psicológicos y su capital humano han sido uno de los desafíos que enfrentaron las emprendedoras para sacar adelante sus emprendimientos (Ruiz, Camelo y Coduras, 2012).

El logro de estas habilidades concuerda con los rasgos de personalidad (extraversión, conciencia, afabilidad, apertura a la experiencia y un bajo nivel de neurocitismo) que Rodríguez (2013) señala necesarias para instalar una orientación emprendedora en una organización, además de una apertura positiva al cambio y proactivo.

El factor de las parejas influye negativamente en la gestión de sus emprendimientos (Arellano, 2018) pues surgen conflictos, celos, maltrato verbal y psicológico que afectan la salud emocional de las mujeres para desarrollar su rol emprendedor. Nuevamente, implica el fortalecimiento del aspecto psicológico de la mujer ya que afectan su confianza y motivación para empoderarse (Olaz y Ortiz, 2017).

La resistencia de la pareja, la situación precaria familiar, el rol tradicional que cumplen en sus familias son limitantes que impiden el crecimiento de sus emprendimientos (Santander, Fernández y Yáñez, 2016). Otros factores debilitantes fueron los problemas de salud tanto en ellas como en los hijos, las pautas de crianza al crecer, y el apoyo a su familia.

La necesidad de autogenerar sus ingresos sin descuidar el cuidado de sus hijos e hijas (Ormeño, 2014) influyó en su decisión de emprender, detenidas por el temor a arriesgarse a realizar cosas diferentes. (Santander, Fernández y Yáñez, 2016).

Entre las estrategias de gestión que aportaron a sus emprendimientos estuvieron dirigidas al cliente (ofrecer productos a buen precio, de calidad y buena atención al cliente, considerar las necesidades del cliente), producto (innovar sus productos), manejo de ingresos (registrar sus ingresos y egresos, costos de mayorista), renovar equipos (para incrementar su producción). Siendo un punto débil la ubicación del punto de venta.

Aquello implica el reto de desarrollar capacidades de gestión, acceso a créditos, asesoría y orientación constante en los procesos de producción y comercialización de sus productos en la aplicación de estrategias (Albarrán, Arteaga y Caldera, 2014). Además, fue necesario desterrar el temor al riesgo, impulsar la creatividad, y los estereotipos sexistas (OEAP, 2018).

Otra factor resaltante es la publicidad, manejo y uso de redes sociales que demanda inversión mínima con mayor impacto en sus clientes, quienes sólo necesitan una conexión

a internet para estar al tanto de sus servicios (Martínez, Morejón y Ramos, 2013). Sin embargo, esto sólo queda a nivel familiar queda pendiente seguir fortaleciendo el manejo tecnológico en las emprendedoras.

Sin embargo, se requiere una mayor inversión ya sea pública o privada, las cuales permitan que las emprendedoras puedan diversificar el sector de sus iniciativas, asumir riesgos mayores riesgos de reinversión y generar mayor valor añadido (Ruiz, Camelo y Coduras, 2012). Tomando en cuenta las condiciones de las mujeres es necesario implementar fondos no reembolsables ya que es sabido que recién al segundo año se puede recuperar lo invertido, esto sin dejar de lado el acompañamiento personalizado considerando sus realidades y contextos.

Han sido estas dimensiones que han permitido gestionar sus emprendimientos, manifestado en su capacidad para tomar decisiones en sus familias y acceder a oportunidades que antes no podían, lograron algo de la nada con esfuerzo y dedicación, brindan soporte económico a sus familias, hacen lo que les gusta, establecen relaciones interpersonales, consideran un aprendizaje para toda la vida, cuentan con un poder adquisitivo que antes no tenían y disponen de clientes satisfechos por el servicio brindado.

5.3 Impacto generado en la vida de las jóvenes

A nivel personal, han experimentado un crecimiento personal con efecto positivo en sus familias. Esto lo reflejan en la mejora de su autoestima, confianza en lograr sus metas y en ellas mismas, relacionarse con otras personas sin avergonzarse, sentirse orgullosa si misma, mejorar su imagen personal y buscar la autosuperación asumiendo su responsabilidad de su propio crecimiento personal.

A nivel familiar, se han permitido aportar económicamente a las necesidades básicas de sus hijos e hijas sin descuidar su rol de madres y su crianza, tienen mayor interacción con sus hijos y promueve la unión familiar.

A nivel emprendimiento, significa el cumplimiento de una meta personal que les permitió disponer de mejores condiciones de vida tanto para ellas como su familia. Reconocen la importancia de acceder a capacitación y financiamiento no reembolsable para implementar sus emprendimientos tomando en cuenta sus carencias económicas.

A nivel económico, el autogenerar sus propios ingresos repercutió en su independencia y autonomía personal mostrando un cambio de actitud evidente para ellas mismas y sus familias.

Los impactos logrados recalcan la necesidad de programas de emprendimiento con una perspectiva de género en donde no sólo se prioricen las capacidades de gestión y financiamiento sino incorporar el aspecto de desarrollo personal con un acompañamiento personalizado en donde se aborden temas de gestión y familia, con soporte de espacios públicos donde puedan cuidar de sus hijos e hijas mientras se abocan a sus emprendimientos, también la necesidad de fondos de reinversión en la gestión misma del emprendimiento (Giménez, 2012).

6. Conclusiones

En este estudio se ha realizado un análisis cualitativo de los factores que aportan a la gestión de emprendimientos impulsados por jóvenes mujeres. Según los resultados, no cabe duda que el desarrollo personal influye positivamente en la gestión de emprendimientos femeninos potenciando su autoconfianza y autoestima para el logro de sus mejoras.

Entre los sucesos vitales con mayor implicancia en la gestión de sus emprendimientos, figuran el perfil emprendedor que las mujeres vivenciaron con sus madres y su

independencia personal y económica a temprana edad, los cuales motivaron su deseo por emprender, aunque sin disfrutar sus etapas de acuerdo a edad.

Los hechos de carencias y maltratos recurrentes en su historia de vida les ha generado la necesidad de desarrollar habilidades como tolerancia al riesgo e incertidumbre, recuperarse y aprender del fracaso, capacidad para identificar oportunidades y proponer soluciones innovadoras, y habilidades básicas para la gestión de sus emprendimientos (Rodríguez, 2015).

El crecimiento personal, la motivación por la mejora de sus condiciones de vida y el de sus familias, así como el desarrollo de capacidades de gestión y acceso a financiamiento sin reembolso han sido dimensiones que permitieron una gestión más eficaz de sus emprendimientos, sin descuidar su rol materno en el cuidado de sus hijos.

En tanto, es la relación de pareja la que afecta negativamente su rol emprendedor y la gestión de sus emprendimientos. Lo que conlleva la importancia de incluir en el programa la participación de la pareja y de la familia para convertirlos en aliados en el proceso de gestión.

Se reconoce que el impacto generado en la vida de las jóvenes a partir de su participación en el programa de emprendimiento ha sido positivo promoviendo su desarrollo personal y su autoempleo., a nivel personal, familiar, emprendedor y económico. Lo que se refleja en los logros manifestados como tener un negocio propio, disponer de su propio dinero, independencia personal sin dependencia de las parejas, facilidad de laborar desde casa sin descuidar a hijos e hijas, completar estudios secundarios o superiores, demostrarse que pueden lograr sus metas personales, y conocerse a sí misma.

Es importante que los programas de emprendimiento consideren el fortalecimiento del desarrollo personal en los emprendimientos femeninos a través de las historias de vida y no

sólo basarse en las capacidades de gestión. Así mismo, se requiere un financiamiento acorde a las necesidades de las emprendedoras para un real éxito de sus emprendimientos.

Finalmente, es necesario promover estudios con la participación de las parejas para identificar sus debilidades y cómo incorporar su participación en los programas.

7. Bibliografía

- Albarrán, G., Arteaga D., Del Consuelo, D. (2007). De amas de casa a mujeres empresarias. Reseña de una empresa rural Guanajuatense liderada por mujeres. *Management Review*. 2 (2)
- Álvarez, J., Rebollo, Á., Rodríguez, R. (2013). *Factores facilitadores y bloqueadores del emprendimiento femenino: orientar para el emprendimiento desde una perspectiva de género*. Actas del XVI Congreso Nacional / II Internacional Modelos de Investigación Educativa de la Asociación Interuniversitaria de Investigación Pedagógica (AIDIPE). Alicante, 427-434.
- Alvarez, C., Noguera, M., Urbano, D. (2015). Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España. *Universidad autónoma de Barcelona*.
- Amorós, J. (2011). El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Una Aproximación desde el Contexto Latinoamericano. *Revista Latinoamericana de Administración*, 46-15.
- Aparicio, P. (2013). Educar y trabajar en contextos de precariedad y desigualdad en América Latina. Jóvenes en debate. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales, Niñez y Juventud*, 11 (2), 527-546.
- Arellano, C. (2018). *Factores determinantes que influyen en el Emprendimiento femenino del comercio de gamarra*. Trabajo de Investigación para optar el Grado Académico de Bachiller en Administración y Emprendimiento. Universidad San Ignacio de Loyola. Facultad de Ciencias Empresariales. Carrera de Administración y Emprendimiento

- Bermúdez, L. (2013). Diferencias por género en el Emprendimiento Empresarial Costarricense. *Tec Empresarial*, 7 (2), 19-27
- De la Fuente-Cabrero, C. Segovia, M., Figueroa, D. (2014). Evaluación de los efectos del apoyo institucional a la financiación del emprendimiento femenino. *Esic Market Economics and Business Journal*, 45 (3), 533-552.
- Fuentes, F., Sánchez, S. (2010). *Análisis del perfil emprendedor: una perspectiva de género* Estudios de Economía Aplicada, 28 (3), Universidad de Córdoba, España.
- García, E., Ordóñez, L., Avilés, E. (2016). Motivaciones y obstáculos para el emprendedurismo: una perspectiva de género desde los jóvenes universitarios. *Retos*, 11, Universidad Politécnica Salesiana del Ecuador
- Giménez, D. (2012). Factores del emprendimiento femenino: una revisión bibliográfica. *Revista venezolana de estudios de la mujer*, 17 (38), 137-142.
- Hidalgo, L. (2014). La Cultura del Emprendimiento y su Formación. *Revista Alternativas*, 15(1), 46-50.
- Martínez, J., Morejón, N., Ramos, D. (2013). El emprendimiento femenino en Internet los blogs de moda y belleza como creadores de tendencias y generadores de negocio y riqueza. *Emprender en femenino en la Comunicación. Cuadernos Artesanos de Comunicación / 60.*
- Moreira, C., Quintanilla, A., Verdesoto, O. (2016). Influencia del género en el desarrollo del emprendimiento. *Revista Publicando*, 3(8), 295-316.
- Moreno, A. (2015). *Tesis Doctoral: Las mujeres en las organizaciones empresariales: Un escenario para el desarrollo de su proyecto profesional y de vida.* Departamento de métodos de investigación y diagnóstico en educación. Universidad de Sevilla.
- Muñoz, W., Velásquez, N. (2014) El emprendimiento femenino. Condicionantes y revisión de casos. *Revista Studium Veritatis*, 12 (18), 489-511. Perú
- Navarro, Ú. (2016). *Análisis del emprendimiento femenino atendiendo a la influencia del rol de la mujer en el acceso al mercado laboral y a la educación superior.* Opción Biblioteca digital repositorio académico, 32 (10), 394 – 411.

- Observatorio Estratégico de la Alianza del Pacífico, OEAP. (2018). *Primer informe: Programas de apoyo al Emprendimiento Femenino en la Alianza del Pacífico*. Santiago de Chile. 1-76.
- Olaz, A., Ortiz, P. (2017). Aproximación a la caracterización del emprendimiento femenino: una investigación cualitativa en clave competencial. *BARATARIA Revista Castellano-Manchega de Ciencias Sociales*, N° 22, 51-66
- Ortiz, C., Duque, Y., Camargo, D. (2008). Una revisión a la investigación en emprendimiento femenino. *Revista Facultad Ciencias Económicas*, 16(1), 85-104.
- Pérez, A. (2014). *Sexo, género e intención de emprender*. Departament d' Economia i Empresa. Universitat de Vic. Aportaciones a la Investigación sobre Mujeres y Género.
- Pinargote, L., Guevara, S., Cabascango, J., Guerrero, V. (2017). Nuevas tendencias del mercado laboral femenino y la igualdad de género. *Revista Publicando*, 11(2), 258-278.
- Rodríguez, R. (2015). *Construcción y validación de un instrumento para medir competencias emprendedoras*. Universidad Juárez del Estado de Durango. México.
- Rodríguez, N. (2013). *La influencia de la personalidad del empresario sobre el emprendimiento estratégico de la PYME: Un análisis multinivel*. Tesis Doctoral. Departamento de estudios económicos y financieros. Universidad Miguel Hernández de Elche.
- Roth, E., Carmona, C., Velasco, C., Rodríguez, A. (2011). *Algunas dimensiones cognitivas del emprendimiento económico femenino: el papel de los estilos cognitivos en el reconocimiento de oportunidades*. En F. J. García Castaño y N. Kressova. (Coords.). Actas del I Congreso Internacional sobre Migraciones en Andalucía (67-77). Granada: Instituto de Migraciones.
- Saavedra, M., Camarena, M. (2015). Retos para el emprendimiento femenino en América Latina. *Criterio Libre* 13 (22), 129-152. Colombia.

- Sánchez, P., De la Orden, M. (2014). Análisis de la mujer musulmana emprendedora: en búsqueda de su nuevo “guion de vida”. *Revista de Análisis Transaccional y Psicología Humanista*. 71. 485-497.
- Santander, P., Fernández, C., Yáñez, D. (2016). Motivaciones y condicionantes contextuales en el emprendimiento liderado por mujeres chilenas. *Revista de Ciencias Sociales*. 12 (2), 63-77.
- Ruiz, J., Camelo, D., Coduras, A. Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes. POR COMPLETAR
- Universidad ESAN (2017). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2016-2017*. Lima
- Urquijo, M. (2014). La teoría de las capacidades en Amarya Sen. *Revista EDETANIA*, 46, 63-80.
- Valencia, G. (2012). Autoempleo y emprendimiento. Una hipótesis de trabajo para explicar una de las estrategias adoptadas por los gobiernos para hacer frente al progreso del mercado. *Semestre Económico*, 15-32. Colombia.
- Vázquez, M., Pacheco, M., Camacho, E., Masero, I., Asunción, R., García, M. (2011). *Actividad emprendedora femenina. Evolución en el periodo 2005-2010*. Universidad de Sevilla.