



UNIVERSIDAD DE CHILE
FACULTAD DE CIENCIAS FÍSICAS Y MATEMÁTICAS
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

EVALUACIÓN DE RESULTADOS DEL PROYECTO "ENERGÍA DE MUJER"

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE INGENIERA CIVIL INDUSTRIAL

PAULA CABRERA GARCIA

PROFESOR GUÍA:
ANDREA PERONI FISCARELLI

MIEMBROS DE LA COMISION:
EDUARDO CONTRERAS VILLABLANCA
ALEJANDRO MUÑOZ ROJAS

SANTIAGO DE CHILE
2024

EVALUACIÓN DE RESULTADOS DEL PROYECTO “ENERGÍA DE MUJER”

La Corporación “Construyendo Mis sueños” (CMS) fue creada como una organización sin fines de lucro que brinda apoyo a emprendedores y empresas de menor tamaño en Chile. Se presentan su propósito, misión y visión, así como su contribución a más de 45 mil emprendedores hasta 2022. Las líneas de trabajo de CMS incluyen programas de apoyo directo a emprendedores, investigación y desarrollo de material educacional para emprendimiento, y el impulso de ecosistemas de emprendimiento e innovación.

El presente texto entrega información sobre la clasificación de empresas en Chile, destacando las micro, pequeñas y medianas empresas (Pymes) clasificadas según ventas anuales y número de empleados. Se detallan las categorías y características de microempresas informales y formales. Se destaca la importancia de las pymes a nivel mundial y su contribución a la reducción de la pobreza según la ONU. Particularmente en Chile, las Pymes representan más del 50 % de las empresas y aportan significativamente al empleo y PIB.

Este documento proporciona un análisis detallado de los resultados del programa “Energía de Mujer”, liderado por la Corporación “Construyendo Mis sueños” (CMS), Generadora Metropolitana y la Ilustre Municipalidad de Renca. El programa tiene como objetivo fortalecer las habilidades y capacidades de 30 mujeres emprendedoras de la comuna de Renca, Chile, a través de capacitación, asesoría y la posibilidad de acceder a un Capital Semilla para reactivar sus negocios. El objetivo principal del programa “Energía de Mujer” es formar a mujeres emprendedoras desde una perspectiva de género, potenciando sus habilidades y capacidades de emprendimiento y gestión de negocios para hacerlos sostenibles sus negocios en el tiempo. El presente estudio busca identificar y proponer elementos que permitan robustecer la estructura del programa “Energía de Mujer”, utilizando un enfoque evaluativo utilizando métodos cuantitativos y cualitativos. Gracias a la investigación se demuestra la importancia de considerar tanto los aspectos prácticos del programa, como el formato y la asistencia, así como las necesidades emocionales y de apoyo continuo de las emprendedoras. Se han observado cambios significativos en las emprendedoras, como la valorización del trabajo, la gestión del tiempo, ajustes en precios, ampliación de la oferta de productos y mejora en la visibilidad de sus negocios.

*A mis padres, Lorena y Harold,
mi fuente de amor incondicional
y mi ejemplo de esfuerzo y dedicación,
gracias por creer en mí.
A la loly, mi abuela,
gracias por ser mi refugio, un incentivo para seguir adelante
y un motivo para disfrutar de cada día.
"No se trata de esperar a que pase la tormenta,
sino de aprender a caminar bajo la lluvia"*

Tabla de Contenido

1. Antecedentes generales	1
2. Descripción del proyecto y justificación	6
2.1. Descripción del programa “Energía de Mujer”	7
2.2. Caracterización de emprendedoras	10
3. Objetivos y alcances	13
3.1. Objetivos	13
3.1.1. Objetivo general	13
3.1.2. Objetivos específicos	13
3.2. Alcances	13
4. Marco conceptual	14
5. Metodología	20
5.1. Contextualización, diagnóstico y definición del propósito.	20
5.2. Desarrollo del enfoque del problema.	21
5.3. Formulación del diseño de investigación.	22
5.3.1. Diseño investigación cuantitativa	22
5.3.1.1. Población, tamaño de la muestra y error muestral	22
5.3.1.2. Perfil de las encuestadas	22
5.3.1.3. Diseño del cuestionario	22
5.3.1.4. Cuestionario	23
5.3.2. Diseño investigación cualitativa	27
5.3.2.1. Técnica de recolección	27
5.3.2.2. Perfil de los entrevistados	28
5.3.2.3. Pauta de entrevista	28
5.4. Recopilación de datos	29
5.4.1. Recopilación de datos cuantitativos	29
5.4.2. Recopilación de datos cualitativos	30
5.5. Preparación y análisis de datos.	30
5.5.1. Preparación y análisis de datos cuantitativos	30
5.5.2. Preparación y análisis cualitativo	30
5.6. Discusión y propuestas de mejora para evaluación, proyecciones y líneas de acción futura	31
6. Resultados	32

6.1. Analizar de manera cuantitativa y cualitativa diferentes aspectos del programa “Energía de Mujer” con el fin de sugerir mejoras al programa.	32
6.1.1. Analisis cuantitativo	32
6.1.1.1. Conclusiones investigación cuantitativa	39
6.1.2. Analisis cualitativo	40
6.1.2.1. Conclusiones investigación cualitativa	45
6.2. Medir la cantidad de vínculos generados entre las participantes después de la realización del programa con el fin de medir el capital social generado por este.	46
6.3. Identificar en detalle las debilidades y fortalezas del programa “Energía de Mujer” para identificar espacios de mejora en su desarrollo futuro.	49
6.3.1. Fortalezas	49
6.3.2. Debilidades	49
6.4. Generar recomendaciones al programa “Energía de Mujer” considerando las relaciones intra e interpersonales de las participantes.	50
7. Analisis de resultados	54
8. Recomendaciones	55
9. Conclusiones	58
Bibliografía	59
Anexos	62
A. Encuesta	62
B. Entrevistas	78

Índice de Tablas

2.1. Fechas importantes programa “Energía de Mujer” con información entregada por CMS	9
---	---

Índice de Ilustraciones

6.1.	Porcentaje de preferencia al desarrollo online del programa.	33
6.2.	Porcentaje de preferencia al desarrollo presencial del programa.	33
6.3.	Porcentaje de problemas que presentaron.	33
6.4.	Porcentaje de encuestadas que presentaron algún problema.	34
6.5.	Porcentaje de claridad en criterios de selección.	34
6.6.	Porcentaje de percepción del proceso de selección.	34
6.7.	Porcentaje de percepción de claridad de durabilidad del programa y su funcionamiento.	35
6.8.	Porcentaje de claridad respecto al contenido de la clase.	35
6.9.	Porcentaje de encuestadas que se vieron afectadas por algún factor externo. . .	35
6.10.	Actividades que hacían las emprendedoras cuando debían faltar a alguna sesión. .	36
6.11.	Porcentaje de utilización de libro de trabajo.	36
6.12.	Porcentaje de emprendimientos formalizados.	36
6.13.	Cambios en el emprendimiento.	37
6.14.	Porcentaje de participación en otros programas de la Corporación.	37
6.15.	Evaluación general del programa.	38
6.16.	Cambios en el programa.	38
6.17.	Porcentaje de emprendedoras que tiene agrupados a sus clientes.	39
6.18.	Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus ventas.	39
6.19.	Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus clientes.	39
6.20.	Porcentaje de emprendedoras que saben cuánto vender para no tener pérdidas. .	39
6.21.	Porcentaje de emprendedoras que se conocían antes del programa.	46
6.22.	Porcentaje de emprendedoras que se conocen después del programa.	47
6.23.	Porcentaje de emprendedoras que creen que el ambiente era amigable.	47
6.24.	Porcentaje de probabilidad de pedir ayuda a alguna compañera.	47
6.25.	Porcentaje de emprendedoras resolvían dudas con sus compañeras.	47
6.26.	Porcentaje de emprendedoras que ayudaban a sus compañeras.	48
A.1.	Porcentaje de emprendimientos formalizados.	62
A.2.	Porcentaje de emprendimientos funcionando actualmente.	63
A.3.	Porcentaje de claridad en criterios de selección.	63
A.4.	Porcentaje de percepción proceso de selección.	64
A.5.	Porcentaje de emprendimientos funcionando actualmente.	64
A.6.	Porcentaje de encuestadas que presentaron algún problema.	65
A.7.	Porcentaje de problemas que presentaron.	65
A.8.	Porcentaje de preferencia al desarrollo online del programa.	66
A.9.	Porcentaje de preferencia al desarrollo presencial del programa.	66
A.10.	Porcentaje de encuestadas que se vieron afectadas por algún factor externo. . .	67
A.11.	Porcentaje de claridad al contenido de la clase.	67

A.12.	Actividades que hacían las emprendedoras cuando debían faltar a alguna sesión.	68
A.13.	Porcentaje de utilización de libro de trabajo.	68
A.14.	Porcentaje de emprendedoras que se conocían antes del programa.	69
A.15.	Porcentaje de emprendedoras que se conocen después del programa.	69
A.16.	Porcentaje de probabilidad de pedir ayuda a alguna compañera.	70
A.17.	Porcentaje de emprendedoras resolvían dudas con sus compañeras.	70
A.18.	Porcentaje de emprendedoras que ayudaban a sus compañeras.	70
A.19.	Porcentaje de emprendedoras que creen que el ambiente era amigable.	71
A.20.	Cambios en el emprendimiento.	71
A.21.	Evaluación general del programa.	72
A.22.	Cambios en el programa.	72
A.23.	Porcentaje de participación en otros programas de la Corporación.	72
A.24.	Porcentaje de emprendedoras por versión.	73
A.25.	Nube de palabras de necesidades que cubre el negocio.	73
A.26.	Porcentaje de emprendedoras que tiene agrupados a sus clientes.	74
A.27.	Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus ventas.	74
A.28.	Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus clientes.	74
A.29.	Nube de palabras de estrategias para aumentar las ventas.	75
A.30.	Nube de palabras de metas de las emprendedoras.	75
A.31.	Nube de palabras de diferenciación del negocio.	75
A.32.	Nube de palabras de acciones claves para el negocio.	76
A.33.	Nube de palabras de entrega oportuna de los productos o servicios.	76
A.34.	Nube de palabras de contacto con otras instituciones, personas y/o empresas. .	77
A.35.	Nube de palabras de costo de los productos o servicios.	77
A.36.	Nube de palabras de cómo calcula los precios de venta.	77
A.37.	Nube de palabras de cómo registra los ingresos y egresos.	78
A.38.	porcentaje de emprendedoras que saben cuánto vender para no tener pérdidas.	78

Capítulo 1

Antecedentes generales

En nuestro país existen diferentes tipos de empresas; las micros, las pequeñas y las medianas. Todas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal [1]. La categorización de las empresas depende de la cantidad de ventas anuales y del número de trabajadores que tengan, por lo tanto, una pyme nunca podrá superar ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de personal . Se pueden clasificar en microempresas, pequeñas empresas y medianas empresas. Una microempresa se caracteriza por tener ventas anuales que no superan las 2.400 UF y contar con un personal de 1 a 9 trabajadores. En el caso de las pequeñas empresas, sus ventas oscilan entre 2.400 y 25.000 UF, y su fuerza laboral comprende de 10 a 59 empleados. Por último, una mediana empresa se distingue por alcanzar ventas anuales de 25.000 a 100.000 UF y tener de 50 a 199 trabajadores. Es relevante mencionar que las microempresas pueden ser clasificadas como informales (sin patente municipal) o formales (con patente comercial) [2].

Son 812.819 las personas micro emprendedoras que han iniciado actividad en el Servicio de Impuestos Internos (SII), de las cuales aproximadamente 315 mil están en el rubro de Servicios y 265 mil en Comercio. Dentro de las razones que declaran las personas micro emprendedoras en la VII Encuesta de Microemprendimiento para no iniciar actividades en el SII, una de alta relevancia es que el negocio es demasiado pequeño o la actividad es poco frecuente, con 510.447 personas respondiendo esto. Por otro lado, hay 196 mil micro emprendedoras y micro emprendedores cuya razón de no inicio es que no es esencial para el funcionamiento del negocio [3] .

Según los datos del Consejo Internacional para la pequeña empresa, este tipo de negocios generan entre el 60 % y el 70 % del empleo y son responsables del 50 % del Producto Interior Bruto (PIB) a nivel mundial [4], por eso la ONU considera que estas empresas son clave para la reducción de la pobreza y el fomento del desarrollo.

En Chile, corresponden a más del 50 % de las empresas formalmente constituidas, generando el 53 % del empleo y aportando el 17 % del PIB nacional [5].

Existen diversos programas y ayudas para emprendedores en Chile, con el objetivo de ayudar al financiamiento de los proyectos de los emprendedores. Estos son: Capital Semilla, Brain Chile, Programa Yo Emprendo, Capital Abeja, The S Factory, Semilla Corfo, Youth Action Net, PAR Impulsa, PRAE, Crece (Sercotec), Ruta Digital de Sercotec, Fondo Juntos. A continuación, se describen brevemente estos programas y fondos [6].

- Capital Semilla de CORFO: Proporciona financiamiento inicial para la creación de microempresas, con un subsidio de hasta 3.5 millones de pesos para emprendedores que cumplan con los requisitos [6].
- Programa Yo Emprendo: El Programa del Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FO-SIS) ofrece financiamiento a emprendedores que ya cuentan con un emprendimiento a través del programa Yo Emprendo, con el objetivo de hacer crecer su negocio y aumentar sus ingresos. Esta iniciativa está orientada a los emprendedores que tienen dificultad para acceder a financiamiento bancario. También, el programa ofrece talleres de formación para mejorar un negocio, apoyo en la elaboración de un plan de financiamiento para un negocio, visitas de asesoría y financiamiento para un negocio. Los emprendedores deben encontrarse en los tramos de menores ingresos o mayor vulnerabilidad del Registro Social de hogares [6].
- Capital Abeja: Con un financiamiento de hasta \$3.5 millones de pesos apoya la puesta en marcha de nuevos negocios, liderados por mujeres y con oportunidad de participar en el mercado. Va dirigido a mujeres emprendedoras mayores de 18 años que no tengan inicio de actividades en primera categoría ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) [6].
- The S Factory: el objetivo del programa es encontrar mujeres con liderazgo que conviertan ideas innovadoras en prototipos funcionales de negocios. El apoyo consiste en: entrenamiento de Start up (Workshops y entrenamiento por parte de emprendedores y mentores experimentados), \$10.000.000 de pesos en subsidio sin comisión y 4 meses de experiencia [6] .
- Semilla Corfo: Apoya emprendimientos dinámicos que sean capaces de alcanzar ventas por \$1.000.000 de dólares en tres años. El programa financia hasta 25 millones de pesos y este cubre hasta un 75 % del costo del proyecto [6].
- Youth Action Net Chile: Reconoce el trabajo de 10 emprendedores sociales entre 18 y 29 años que están generando un impacto positivo en la comunidad [6].
- Par Impulsa: Este es un programa de Corfo que busca incentivar los emprendimientos liderados por mujeres, financiando planes de trabajo para la inversión de capital y desarrollo de capacidades para Pymes. La emprendedora podrá optar por financiamiento entre 3 y 4 millones de pesos, según la región donde se realice la solicitud [6] .
- Programa Regional de Apoyo al emprendimiento - PRAE: otorgado por Corfo está destinado a brindar apoyo para el crecimiento de nuevos emprendimientos en las distintas regiones de Chile. Busca que los emprendimientos que se unan a la convocatoria puedan crecer al doble en 3 o 4 años [6] .
- Ruta Digital: es un programa de Sercotec que facilita a las micro y pequeñas empresas la incorporación y uso de tecnología en la gestión de sus emprendimientos y negocios. Mediante la entrega de herramientas de digitalización. Pueden postular a este programa personas naturales y jurídicas con inicio de actividades en primera categoría ante el SII [6].
- Fondo Juntos: un subsidio no reembolsable de Sercotec orientado al desarrollo de nuevos negocios asociativos o al crecimiento y expansión de los ya existentes. Este programa

tiene como objetivo crear un puente entre empresas y cooperativas y los emprendimientos asociativos. Pueden postular al Fondo Juntos grupos de al menos tres micro y pequeñas empresas que hayan iniciado actividades de primera categoría ante el SII [6].

La Corporación “Construyendo Mis sueños” (en adelante “CMS”) es una organización sin fines de lucro, que nace en el año 2002 como un proyecto académico de estudiantes de Ingeniería Industrial de la Universidad de Chile, cuya finalidad es dar apoyo a emprendedores y a empresas de menor tamaño, ofreciendo programas y proyectos que proporcionarán herramientas, capacitación, asesoría, vinculación, creación de redes y apoyo en la comercialización de productos [7].

En 2007, esta entidad evoluciona para convertirse en un programa formal de la Escuela de Ingeniería y Ciencias, y para 2014 se transforma en una corporación de derecho privado vinculada a la Facultad de Matemáticas y Ciencias de la Universidad de Chile. Durante este período, ha llevado a cabo proyectos, investigaciones, estudios y material de formación. A partir de 2015, SERCOTEC la elige como uno de los Operadores de sus Centros de Negocios en diversas zonas de la Región Metropolitana y Valparaíso, como Maipú, San Bernardo, Las Condes, Estación Central, Marga Marga y Aconcagua. Desde el 2018 realizan asesorías especializadas y desarrollan metodologías de trabajo que aportan al desarrollo de los negocios de Mypes y Emprendedores. En el año 2020, como consecuencia de la crisis generada por la pandemia de Covid-19 y las restricciones implementadas a nivel global, la corporación experimenta una transformación digital. Este cambio no solo tiene como objetivo mantener sus actividades, sino también ampliar el alcance de su apoyo a emprendedores.

Esta adaptación ha posibilitado resaltar su variedad de servicios, centrándose en programas y proyectos que hacen hincapié en el respaldo a Productores Locales, Inclusión y Género. De manera estratégica, su propósito es declarado como *“Contribuir al desarrollo y transformación de las personas, mejorando sus oportunidades y calidad de vida, impulsándolos a alcanzar sus sueños”*; su misión: *“Diseñar, desarrollar y transferir herramientas al sector de la micro y pequeña empresa en Chile, programas que permitan apoyar el emprendimiento, con especial énfasis en aquellas personas, familias, grupos y comunidades que viven en condiciones de mayor vulnerabilidad social”* y su visión: *“Convertirnos en referentes en el desarrollo de las empresas de menor tamaño, logrando un real impacto económico y social en nuestro país”* [8]

A lo largo de la vida de CMS, la organización ha logrado formar y apoyar a emprendedores y a micro y pequeños empresarios por medio de la realización de diferentes programas financiados a través de alianzas público-privadas, en los cuales han logrado capacitar a más de 30.000 emprendedores con presencia en más de 37 comunas.

La labor desempeñada por CMS se puede clasificar en 3 principales líneas de trabajo ¹:

- Programas de apoyo directo a emprendedores, y a micro y pequeñas empresas:
Implementación de una variedad de programas con el propósito de elevar las habilidades y destrezas de los emprendedores, así como reforzar sus iniciativas, mediante la provisión de capacitación, asesoría, respaldo en estrategias de comercialización y conexiones significativas. Para esto:
 - CMS opera 4 centros de negocios Sercotec en las comunas de Maipú, San Bernardo, Marga Marga y Aconcagua.

¹ La información sobre líneas de trabajo es obtenida de manera interna con la corporación.

- Desarrollo de la tienda colaborativa Emporio Emprendedor en alianza con Mall Plaza.
 - Desarrollo *ecommerce* *Eligepo* para apoyar la comercialización de emprendedores.
 - Programa Potencia Mujer, para apoyar a emprendedoras en condición de vulnerabilidad.
 - Programa para mujeres privadas de libertad.
 - Cápsulas educativas y charlas por nuestra web y por el programa *Haciendo las lucas* de canal 13.
 - Asesorías especializadas con estudiantes de la U. de Chile.
 - Programa Desarrolla tu capacidad Exportadora.
- Investigación y Desarrollo de Material Educativo para emprendimiento:
Realización de investigaciones con el objetivo de obtener una comprensión más profunda y análisis más detallado del sector conformado por emprendedores, microempresas y pequeñas empresas. Además, creación recursos educativos sobre emprendimiento dirigidos a diversos segmentos y grupos. Específicamente se realiza:
 - Desarrollo de material educativo para el Programa Más Capaz Mujer.
 - Emprendedora de SENCE que beneficia a más de 40.000 mujeres en el país.
 - Desarrollo de 5 cursos de emprendimientos con enfoque inclusivo.
 - Desarrollo de cursos electivos de Microempresa y Emprendimiento en la U. de Chile.
 - Investigaciones con estudiantes y académicos de la U. de Chile (tesis, memorias, electivos).
 - Ecosistema de emprendimiento, desarrollo y económico local:
Se promueve el fortalecimiento de ecosistemas de emprendimiento e innovación, estableciendo conexiones y colaboraciones entre diversas instituciones para crear valor en un área geográfica específica. Para esto se realiza:
 - La corporación lidera el Programa “Ruta Emprende”, que busca potenciar el ecosistema de emprendimiento e innovación en el sector Poniente de la R.M.
 - Creación del índice de Ecosistema comunal en alianza con la U. de Chile.
 - Consultoría para el diseño de programas de emprendimiento, desarrollo económico local y desarrollo de comunidades para empresas.

A continuación, se detallan los principales proyectos o servicios que están actualmente siendo desarrollados por CMS [9] :

- Emporio Emprendedor
- “Ruta Emprende”
- Plan Formativo Gestión de Emprendimientos
- Programa Exportación
- Emprende Bien

- “Energía de Mujer”
- Ecommerce Eligepo
- Emprendiendo Juntas
- Centro de negocios Sercotec
- Fénix Digital
- Reinvéntate en Digital
- Potencia Mujer
- Programa Más Capaz Mujer Emprendedora Sence

Capítulo 2

Descripción del proyecto y justificación

En la séptima encuesta de microemprendimiento del Ministerio de Economía realizada en 2022, se identificaron 1.977.426 personas micro emprendedores, si se observa su composición se puede destacar que existe un menor número de microemprendimientos de mujeres dado que 1.173.148 (59,3 %) son hombres y 804.278 (41,7 %) son mujeres. El 58,4 % de las mujeres micro emprendedoras señala la "Necesidad como la principal motivación para iniciar su actividad, en comparación con el 41,7 % de los hombres. Se evidencian 1.152.443 (58,3 %) personas micro emprendedoras informales y 824.983 (41,7 %) formales. En cuanto al género, el 63,2 % de las mujeres y el 54,9 % de los hombres se clasifican como micro emprendedores informales, respectivamente. Podemos agregar que el 73,8 % de los microemprendimientos de mujeres se concentran en los sectores de servicios y comercio [10].

Por otro lado, el trabajo y la participación laboral son un elemento clave para la autonomía económica de las mujeres, la que entrega libertades y poder de decisión. Sin embargo, en el periodo de marzo a mayo de 2023, se registraron 1,330,547 mujeres inactivas debido a razones familiares permanentes, en comparación con solo 69,835 hombres que se encontraban fuera de la fuerza laboral por la misma razón. Esto significa que el 95 % de las personas inactivas laboralmente por motivos familiares permanentes son mujeres, según un informe del Departamento de Género y el Observatorio del Contexto Económico de la Universidad Diego Portales [11]. La tasa de desempleo a nivel nacional fue un 9 % en septiembre de 2023. Desglosando por género, la tasa de desempleo para las mujeres alcanzó el 9,3 % mientras que para los hombres el porcentaje es menor ya que tiene solo un 8,8 % [12] .

Según el Censo de Población y Vivienda 2017 [13] , en la comuna de Renca viven un total de 147.151 chilenos, de estos 72.681 son hombres y 74.470 son mujeres. Por otro lado, según la Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN) 2022 instrumento gestionados por el Ministerio de Desarrollo Social y Familia, la tasa de pobreza por ingresos es de 6.5 % (Casen 2022) [14] , donde un 4,5 % pertenece a pobreza no extrema y un 2 % a pobreza extrema.

Existe la necesidad de reconocer que hombres y mujeres sufren la pobreza de manera diferente, y que el género es un factor, como la edad, la etnia y la ubicación geográfica, entre otros, que incide en la pobreza y aumenta la vulnerabilidad de las mujeres a padecerla. La feminización de la pobreza se refiere a la situación en la que las mujeres y las niñas se ven más afectadas por la pobreza, debido a barreras sociales, económicas, judiciales y culturales que las exponen más al deterioro de su calidad de vida. La disparidad en el ámbito laboral

y de ingresos, con salarios más bajos, labores no remuneradas y una mayor dedicación al cuidado, constituye uno de los principales impulsores de este fenómeno. Según el informe "Progreso en los Objetivos de Desarrollo Sostenible: Panorama de Género 2023" de la ONU, esta brecha persiste de manera significativa. Además, sólo el 61,4 % de las mujeres en edad laboral óptima está en el mercado laboral, en comparación con el 90 % de los hombres en la misma situación [15].

La participación de las mujeres en el sector microempresarial no solo implica beneficios económicos para ellas y sus familias, sino que también puede ser un proceso de empoderamiento social. Este proceso se refleja en un aumento de la autoestima, mayor autonomía y control sobre sus vidas en las dimensiones social y económica [16].

Para el país es fundamental promover la igualdad entre los hombres y las mujeres en el ámbito del trabajo, esto se demuestra en el plan nacional de equidad laboral que tiene el objetivo de promover la igualdad entre los hombres y las mujeres en el ámbito del trabajo. La situación de las mujeres en Chile y a nivel global continúa caracterizándose por desventajas y disparidades en comparación con los hombres. Tanto el Ministerio de la Mujer como el Ministerio de Trabajo consideran prioritario impulsar iniciativas orientadas a poner fin a las desigualdades de género en el ámbito laboral y económico. Esto implica reducir las brechas salariales, fomentar la participación laboral de las mujeres, aumentar su representación en los espacios de toma de decisiones, promover la igualdad de oportunidades y respaldar iniciativas para el emprendimiento, entre otros aspectos [17].

Por estas razones es fundamental tener en constante evaluación y análisis los programas de formación para los emprendimientos en Chile, y en particular para las mujeres. El trabajo a desarrollarse se enmarca en el Programa “Energía de Mujer”, es mandado por la Directora Ejecutiva de la Corporación, Solsiré Giaverini. Este programa es de apoyo directo a emprendedoras de la comuna de Renca.

2.1. Descripción del programa “Energía de Mujer”

El Programa “Energía de Mujer” es una iniciativa elaborada en conjunto por la Corporación Construyendo mis Sueños, Generadora Metropolitana y con el apoyo de la Ilustre Municipalidad de Renca, a través de su Corporación Municipal La Fábrica. Su objetivo principal es potenciar las habilidades y capacidades de 30 mujeres emprendedoras, consolidando así sus negocios en la comuna de Renca. Este programa consta de dos componentes complementarios para las mujeres beneficiarias. La primera fase abarca más de 60 horas de diagnóstico, capacitación, asesoría y talleres, diseñados para fortalecer sus habilidades y capacidades empresariales. Posteriormente, las 30 mujeres seleccionadas tendrán la oportunidad de acceder a un Capital Semilla, con el propósito de reactivar sus emprendimientos.

- **Objetivo del programa:**

El programa “Energía de Mujer” busca formar, desde un enfoque de género, a mujeres emprendedoras de la comuna de Renca, potenciando las habilidades y capacidades de emprendimiento y gestión de negocios en ellas, considerando su desarrollo personal, necesidades y contextos, con el propósito de fortalecer y hacer sustentable sus emprendimientos en el tiempo.

Por otro lado, el subsidio individual tiene como objetivo apoyar el crecimiento de actividades productivas sustentables y perdurables, a través de un subsidio de \$500.000.-

(quinientos mil pesos) que podrá utilizarse para la adquisición de equipamiento, herramientas, materiales e insumos y/o habilitación de infraestructura, vinculados al emprendimiento que se está desarrollando.

- Postulaciones:

Pueden postular mujeres residentes en la comuna de Renca, que cuenten con un negocio en funcionamiento, ya sea formal o informal, que pertenezcan al 60 % más vulnerable del Registro Social de Hogares. La postulación se realiza sólo a través de un formulario. Además, es requisito que cuenten con acceso a computador e internet durante todo el desarrollo del programa. No pueden postular participantes de las versiones anteriores de “Energía de Mujer”.

- Selección al programa:

Un Comité Evaluador conformado por la Ilustre Municipalidad de Renca, Generadora Metropolitana y Construyendo mis Sueños, asignará puntajes de acuerdo a los siguientes criterios:

- Contexto familiar (20 %):

- Si la postulante corresponde a una jefa de hogar se le asigna un punto (Peso: 10 %).
- Si la postulante es cuidadora de otra persona se le asigna un punto (Peso: 10 %).

- Motivación para participar del programa (30 %):

La evaluación se realiza a través de una carta de motivación, la cual debe abordar aspectos como el entusiasmo por participar, el reconocimiento de los beneficios del programa para el negocio, la identificación de beneficios en la vida personal y familiar, y la percepción del programa como un paso hacia la consecución de metas más amplias. La motivación representa el 30 % del criterio de selección.

- Potencial del negocio (50 %):

- Antigüedad del negocio (Peso: 10 %): el máximo puntaje (4 puntos) se obtiene si el negocio tiene al menos 2 años de antigüedad.
- Formalización del negocio (Peso: 10 %): el máximo puntaje (4 puntos) se obtiene si el negocio está formalizado en primera categoría.
- Tipo de emprendimiento (Peso: 5 %): si es un emprendimiento de producción y fabricación se le asigna el máximo puntaje (4 puntos).
- Canales de venta (Peso: 10 %): el máximo puntaje (4 puntos) se asigna si tiene venta en 2 o más canales (tienda y web).
- Bonus (15 %): Se asigna un punto si el producto/servicio se diferencia del resto de las postulantes por su novedad, innovación, cuidado del medio ambiente, etc.

Luego de evaluados los criterios, se escogerá a las 30 mujeres con mayor puntuación. Las personas seleccionadas recibirán una notificación individual, que deberán responder aceptando o rechazando el cupo ofrecido y firmar una carta de compromiso para el buen uso de los recursos.

- Selección Capital Semilla
 Para optar al Capital Semilla de \$500.000, las beneficiarias deberán cumplir con los siguientes requisitos:
 - Asistencia superior al 70 % del total de talleres *online*.
 - Presentación oral de su modelo de negocios y plan de inversión al finalizar el programa.
 - Dar respuesta, dentro del plazo de una semana a partir de la presentación, a las consultas y requerimientos del comité de evaluación.
 - Entrega de ficha de postulación con detalle de inversión.

- ¿Qué financia el Capital Semilla?
 Gracias al Capital Semilla y siguiendo el plan de inversión presentado, se posibilita financiar la compra de maquinaria, insumos, equipamiento, herramientas y/o mejoras en la infraestructura para impulsar el desarrollo y expansión del negocio. Todas las adquisiciones son supervisadas por un/a ejecutivo/a de compras de la Corporación “Construyendo Mis sueños” y deben contar con respaldo documental, como boletas o facturas, a nombre de la beneficiaria, con fechas que abarquen desde la asignación del fondo hasta 30 días corridos después de la asignación.
 No se autoriza el uso del financiamiento para cubrir gastos relacionados con recursos humanos, mano de obra o la contratación de personal adicional. Asimismo, queda prohibida la adquisición de artículos de manera informal o sin respaldo tributario.
 - Documentos para postular al Capital Semilla
 Una vez concluidos los talleres en línea, para acceder al Capital Semilla, se requiere presentar un plan de inversión proporcionado por la Corporación Construyendo mis Sueños. Este plan debe contener una descripción detallada del negocio, así como tres cotizaciones para cada maquinaria, insumo o infraestructura que se planea adquirir.

 - Rendición Capital Semilla
 La acreditación de la compra debe realizarse mediante la presentación de boletas o facturas, acompañada de un informe de rendición proporcionado por la Corporación Construyendo mis Sueños.

- Fechas Versión 3:
 Se presentan las fechas importantes de los hitos claves de la versión 2023 (para la versión 2021 y 2022 son similares):

Tabla 2.1: Fechas importantes programa “Energía de Mujer” con información entregada por CMS

MES	ACTIVIDAD
ENERO-FEBRERO	Postulación a “Energía de Mujer” – Tercera Versión
FEBRERO	Notificación de resultados
FEBRERO - MARZO	Bienvenida, diagnóstico y nivelación tecnológica
MARZO - JUNIO	Talleres de formación: se realizan <i>online</i> , dos veces a la semana, en horario a definir entre todas las beneficiarias
JUNIO	Presentación de modelo de negocios y asignación de Capital Semilla
JUNIO - JULIO	Período de compra
AGOSTO	Período de Rendición de Capital Semilla
AGOSTO	Ceremonia de Graduación

2.2. Caracterización de emprendedoras

La cantidad de mujeres que han participado en el programa son 89 en total, considerando las tres versiones. En la primera y segunda versión, año 2021 y 2022 respectivamente, participaron 30 emprendedoras en cada versión. En la tercera versión, año 2023, participaron 29 emprendedoras. A continuación, se realiza una caracterización de las participantes del programa para cada versión.

1. Versión 1 – año 2021:

- El promedio de integrantes del grupo familiar es de 3 personas.
- La cantidad de hijos en promedio por emprendedora son 2.
- 13 emprendedoras tienen un familiar a cargo.
- El ingreso promedio mensual del grupo familiar es de \$242.352.
- Un 93,3 % de las emprendedoras son jefas de hogar.
- Según el Registro Social de Hogares, un 76,7 % de las emprendedoras pertenece al tramo entre 20 % y 40 %, un 16,7 % al tramo entre 40 % y 60 % y finalmente un 6,7 % no sabe.
- De los 30 emprendimientos, solo 7 están formalizados ante el Servicio de Impuestos Internos.
- En un recuento de Tramo de ventas mensuales del negocio, un 56,7 % vende entre \$0 y \$ 250.000, un 33,3 % vende entre \$250.000 y \$500.000, un 6,7 % vende entre \$500.000 y \$1.000.000; y un 3,3 % vende entre \$1.000.000 y \$5.000.000.
- En promedio, los emprendimientos tienen 37 meses de funcionamiento.
- En cuanto a las ventas por internet, un 30 % vende solo por redes sociales, un 26,7 % vende por redes sociales y Marketplace, un 20 % no vende por internet, un 10 % vende solo por WhatsApp, un 6,7 % vende en un Marketplace, un 3,3 % tiene su propia página web y un 3,3 % vende por redes sociales y su propia tienda en internet.
- En cuanto a optar a subsidios o créditos para el negocio, 7 lo han realizado.
- Para la realización del programa, un 53,3 % cuenta con acceso a internet desde su celular y red wifi, un 30 % cuenta solo con internet desde el celular y un 16,7 % cuenta solo con red wifi.

2. Versión 2 – año 2022:

- El promedio de integrantes del grupo familiar es de 4 personas.
- La cantidad de hijos en promedio por emprendedora son 2.
- 11 emprendedoras tienen un familiar a cargo.
- El ingreso promedio mensual del grupo familiar es de \$495.000.
- Un 76,7 % de las emprendedoras son jefas de hogar.
- Según el Registro Social de Hogares, un 73,3 % de las emprendedoras pertenece al tramo entre 20 % y 40 %, un 20 % al tramo entre 40 % y 60 %, un 3,3 % al tramo sobre 60 % y un 3,3 % al tramo entre 0 % y 20 %.

- De los 30 emprendimientos, 3 están formalizados ante el Servicio de Impuestos Internos.
- En un recuento de Tramo de ventas mensuales del negocio, un 50 % vende entre \$0 y \$250.000, un 33,3 % vende entre \$250.000 y \$500.000, un 10 % vende entre \$500.000 y \$1.000.000; y un 6,7 % vende entre \$1.000.000 y \$5.000.000.
- En promedio, los emprendimientos tienen 46 meses de funcionamiento.
- En cuanto a las ventas por internet, un 40 % vende solo por redes sociales, un 36,7 % no vende por internet, un 10 % vende por redes sociales y Marketplace, un 6,7 % vende solo por WhatsApp y un 6,7 % vende en un Marketplace.
- En cuanto a optar a subsidios o créditos para el negocio, 8 lo han realizado.
- Para la realización del programa, un 43,3 % cuenta con acceso a internet desde su celular y red wifi, un 30 % cuenta solo con internet desde el celular y un 26,7 % cuenta solo con red wifi.

3. Versión 3 – año 2023:

- El promedio de integrantes del grupo familiar es de 3 personas.
- La cantidad de hijos en promedio por emprendedora son 3.
- 11 emprendedoras tienen un familiar a cargo.
- El ingreso promedio mensual del grupo familiar es \$369.662.
- Un 100 % de las emprendedoras son jefas de hogar.
- Según el Registro Social de Hogares, un 65,4 % de las emprendedoras pertenece al tramo entre 20 % y 40 % y un 34,6 % al tramo entre 40 % y 60 %.
- De los 30 emprendimientos, 5 están formalizados ante el Servicio de Impuestos Internos.
- En un recuento de Tramo de ventas mensuales del negocio, un 38,5 % no sabe, un 30,8 % vende entre \$0 y \$250.000, un 15,4 % vende entre \$250.000 y \$500.000, un 7,7 % vende entre \$500.000 y \$1.000.000; y un 7,7 % vende entre \$1.000.000 y \$5.000.000.
- En promedio, los emprendimientos tienen 44 meses de funcionamiento.
- En cuanto a las ventas por internet, un 61,5 % vende por redes sociales y Marketplace, un 26,9 % vende por redes sociales, un 7,7 % vende solo por WhatsApp y un 3,8 % vende en un Marketplace.
- En cuanto a optar a subsidios o créditos para el negocio, 4 lo han realizado.
- Para la realización del programa, un 50 % cuenta con acceso a internet desde su celular y red wifi y un 50 % cuenta solo con internet desde el celular.

Dada la caracterización para cada versión, a continuación, se realiza la caracterización para todas las emprendedoras que han participado del programa, en total 89.

- El promedio de integrantes del grupo familiar es de 4 personas.
- La cantidad de hijos en promedio por emprendedora son 2.
- 37 emprendedoras tienen un familiar a cargo.

- El ingreso promedio mensual del grupo familiar es de \$368.974
- Un 89,6 % de las emprendedoras son jefas de hogar.
- Según el Registro Social de Hogares, un 72,1 % de las emprendedoras pertenece al tramo entre 20 % y 40 %, un 23,3 % al tramo entre 40 % y 60 %, un 2,3 % no sabe a qué tramo pertenece, un 1,2 % pertenece al tramo sobre 60 % y un 1,2 % al tramo entre 0 % y 20v
- De los 89 emprendimientos, 15 están formalizados ante el Servicio de Impuestos Internos.
- En un recuento de Tramo de ventas mensuales del negocio, un 46,5 % vende entre \$0 y \$250.000, un 27,9 % vende entre \$250.000 y \$500.000, un 11,6 % no sabe cuánto vende, un 8,1 % vende entre \$500.000 y \$1.000.000; y un 5,8 % vende entre \$1.000.000 y \$5.000.000.
- En promedio, los emprendimientos tienen 42 meses de funcionamiento.
- En cuanto a las ventas por internet, un 32,6 % vende solo por redes sociales, un 31,4 % vende por redes sociales y Marketplace, un 19,8 % no vende por internet, un 8,1 % vende solo por WhatsApp, un 5,8 % vende en un Marketplace, un 1,2 % vende en su propia página web y un 1,2 % vende por redes sociales y por propia página web.
- En cuanto a optar a subsidios o créditos para el negocio, 19 lo han realizado.
- Para la realización del programa, un 48,8 % cuenta con acceso a internet desde su celular y red wifi, un 36 % cuenta solo con internet desde el celular y un 15,1 % cuenta solo con red wifi.

Capítulo 3

Objetivos y alcances

3.1. Objetivos

La presente investigación desarrollará un objetivo general y sus correspondientes objetivos específicos:

3.1.1. Objetivo general

Identificar y proponer elementos que permitan robustecer la estructura de selección y funcionamiento del programa “Energía de Mujer” de la Corporación Construyendo Mis Sueños.

3.1.2. Objetivos específicos

- Analizar de manera cuantitativa y cualitativa diferentes aspectos del programa “Energía de Mujer” con el fin de sugerir mejoras al programa.
- Medir la cantidad de vínculos generados entre las participantes después de la realización del programa con el fin de medir el capital social generado por este.
- Identificar las debilidades y fortalezas del programa “Energía de Mujer” para identificar espacios de mejora en su desarrollo futuro.
- Generar recomendaciones al programa “Energía de Mujer” considerando las relaciones intra e interpersonales de las participantes.

3.2. Alcances

El alcance de este trabajo de título se basa en el análisis de los resultados del programa “Energía de Mujer” en sus tres versiones desde el año 2021 incluyendo un análisis del capital social generado, en este sentido, la evaluación constituye una herramienta de gestión que permite tomar decisiones para próximas versiones de este programa en particular, al proveer información acerca del grado de cumplimiento de los objetivos del programa, así como el análisis y solución de los principales problemas y aspectos frágiles que requieren atención. Quedan fuera de estudio de evaluación en este trabajo de título otros programas desarrollados por la organización Construyendo Mis Sueños.

Capítulo 4

Marco conceptual

- Formalización de microempresas:

Con respecto a la formalización, la Encuesta de Microemprendimiento (EME) [18] es fruto de la colaboración entre el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), iniciada en 2013. Este estudio se erige como el principal instrumento para caracterizar tanto los microemprendimientos formales como informales en el país, proporcionando información esencial para la formulación y seguimiento de políticas públicas en este ámbito. En el programa “Energía de Mujer” han participado emprendimientos formales e informales. Se considera que la actividad es informal cuando la persona micro emprendedora no ha iniciado actividades ante el Servicio de Impuestos Internos (SII) por la actividad que ejerce o carecen de una contabilidad a través de la cual puedan separar los gastos del negocio de los del hogar. Los negocios no formalizados enfrentan varias desventajas, entre ellas una menor productividad que afecta la competitividad, menor acceso a la banca, quedar excluidos de algunos beneficios o programas estatales, o perder la oportunidad de vender sus productos al Estado o al retail.

Las ventajas de la formalización son las siguientes [19]:

- Solicitar respaldo del crédito: Si el emprendimiento es formal es muy probable que se pueda acceder a una cartera de crédito formal. La manera más sencilla de hacerlo es teniendo toda la documentación al día y acudiendo a los entes de financiamiento por proyectos.
- Permisología vigente y al día: Dependiendo del rubro puede que se necesiten algunos permisos para poder comercializar. Estos procesos son mucho más rápidos y de manera más sencilla cuando formalizas la empresa.
- Clarificar las finanzas: el dinero debe ser llevado en contabilidad lo que facilita los procesos internos de administración de las empresas a la hora de formalizar. No se puede pretender crecer si no se tiene una forma clara en el manejo de los recursos, y esto solo es posible mediante la obligación fiscal que se establece en una relación formal.
- Seguridad a los clientes: Una empresa formalizada atrae más clientes que una que no posee documentos legales que la respalden.
- Obtener beneficios tributarios: El hecho de poder reflejar los ingresos y los gastos representa un beneficio extraordinario a la hora de liquidar los impuestos anuales.

Si no se posee un registro no se puede acceder a los beneficios y descuentos que se planifican para emprendedores.

- Contratar un seguro y proteger el patrimonio: se tendrá la posibilidad de proteger el patrimonio con una compañía aseguradora. Esto es sumamente importante, pues se puede proteger la empresa de un siniestro, incluso de robos o pérdidas.
- Posibilidad de participar en licitaciones públicas: puesto que se tiene la posibilidad de presentar las propuestas a convocatorias abiertas.
- Firmar contratos de diferentes índoles y cotizar en el sistema previsional, pues ya puedes emitir boletas y facturas de la prestación de los servicios o la venta de los productos. Se puede elaborar contratos a empleados y terceros luego de tener toda la documentación de la empresa al día.
- Convertirse en proveedor fijo de grandes empresas.
- Protección legal: al formalizarse se permite actuar en el marco jurídico vigente para la garantía de los derechos.

La única desventaja que se encuentra a la hora de querer formalizar el emprendimiento es el recurso económico que se debe invertir para la tramitación de la documentación. Otra excusa que suelen poner quienes no se formalizan, es el pago de impuestos y aranceles que se deben cubrir anualmente. Hay dos opciones disponibles para formalizar legalmente una empresa [20]:

1. Escritura pública: debe ser redactada por un abogado porque necesita cumplir con una serie de formalidades y requisitos de fondo y también, señalar quién la redactó.
2. Sistema simplificado: permite constituir la en un día, de manera sencilla y sin costo a través del portal “Tu empresa en un día”. Solo se debe completar un formulario electrónico con los datos de la empresa o sociedad y la información de sus socios.

Es necesario registrar en el Conservador de Bienes Raíces un extracto con firma electrónica de la escritura, dentro de un plazo de 60 días, contados desde la fecha de su constitución. El costo asociado a este trámite es de \$5.500 más el 0,2% del capital social, y se puede hacer directo en la página web oficial de la institución. Con esto, la empresa aparecerá automáticamente en el Registro de Empresas y Sociedades de Chile.

- Caracterización socioeconómica:

La Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), es una encuesta que se realiza en Chile para obtener información sobre la situación socioeconómica de la población. Esta encuesta se lleva a cabo cada dos años y es realizada por el Ministerio de Desarrollo Social y Familia. El objetivo principal de la CASEN es recopilar datos detallados sobre ingresos, empleo, educación, vivienda, salud y otros aspectos relevantes de la calidad de vida de la población.

- Registro social de Hogares:

El Registro Social de Hogares constituye la herramienta para realizar la caracterización socioeconómica de la población a nivel nacional, dentro del marco del sistema estatal de protección social.

El Registro Social de Familias es un sistema que reúne datos, obtenidos tanto por los hogares como por entidades gubernamentales, que permite identificar a los beneficiarios

individuales o familiares de diversos tipos de asistencia económica y programas sociales. La información ingresada se utiliza para asignar a cada hogar un tramo específico, clasificación socioeconómica que se determina considerando factores como ingresos, composición familiar, condiciones de vivienda, educación y salud, entre otros aspectos) [21]. Se genera mediante una encuesta nacional y comunal que el Estado utiliza para determinar la elegibilidad de las personas para acceder a prestaciones o beneficios sociales, como subsidios, bonos, pensiones y atención médica, entre otros. La medición implica el registro de la dirección del hogar, la composición del grupo familiar, datos de ingresos efectivos, así como aspectos sanitarios y educativos. De esta manera, se evalúa la vulnerabilidad del hogar, sin asignar puntajes a los individuos, pero situando a los hogares en tramos socioeconómicos en función de su composición familiar, las características de sus miembros y sus ingresos efectivos) [22].

Como resultado, los hogares quedan clasificados en uno de los siete tramos que componen la Calificación Socioeconómica, desde el primer tramo, que identifica al 0 %-40 % de hogares de menores ingresos o mayor vulnerabilidad socioeconómica hasta el tramo 91 %-100 %, que agrupa a hogares de mayores ingresos o menor vulnerabilidad socioeconómica) [22].

Los factores que determinan la Calificación Socioeconómica son) [23]:

- La suma de ingresos laborales, de pensión y de capital de todos los integrantes del hogar. En caso de ser estudiantes que además trabajen (hasta los 24 años), se considera solo la parte del ingreso que excede los dos sueldos mínimos.
- El número de integrantes del hogar.
- Características de los integrantes del hogar: edad, discapacidad o dependencia.
- Evaluación de bienes y servicios a los que accede o posee un hogar y que permiten inferir su nivel socioeconómico al ser contrastado con el ingreso real percibido por el hogar.

- Pobreza:

La pobreza se define como “el resultado de un proceso social y económico con componentes culturales y políticos en el cual las personas y los hogares se encuentran privados de activos y oportunidades esenciales por diferentes causas y procesos, tanto de carácter individual como colectivo, lo que le otorga un carácter multidimensional” (Chant, 2003) [24].

- Emprendedor:

Se entiende como emprendedora a una persona que identifica una oportunidad de negocio y decide organizar los recursos necesarios para ponerla en marcha en su futuro negocio. Ser emprendedora no es tarea sencilla, ni todo el mundo está preparado para ello ya que crear un negocio es una aventura que requiere de varias capacidades. A grandes rasgos, el perfil de la emprendedora exige ser una persona creativa, arriesgada, flexible, organizada y autodidacta, entre otras características [1].

- Participación laboral:

La participación laboral se refiere a la proporción de la población en edad de trabajar que está empleada o busca activamente empleo. Este indicador se expresa como un porcentaje y se utiliza para medir la contribución de la población activa al mercado laboral.

- Mujeres y microemprendimiento:

Es esencial realizar un análisis detallado con el fin de comprender las motivaciones y desafíos que influyen en las mujeres en el contexto del microemprendimiento [25]. La motivación para emprender por parte de las mujeres se ve influenciada por la necesidad de conciliar con las responsabilidades domésticas, mientras que, en el caso de los hombres, se destaca la expectativa de obtener mayores ingresos. Además, otra explicación vinculada es que las mujeres pueden elegir el trabajo por cuenta propia debido a la demanda de flexibilidad laboral. Ahora enfocándose en el camino y desafíos de las mujeres en el microemprendimiento la productividad de las mujeres se ve afectada en comparación con la de los hombres, ya que el esfuerzo y la energía se ven restringidos por las responsabilidades familiares y las tareas domésticas. En contraste, los hombres no enfrentan estas limitaciones y pueden dedicarse por completo a sus emprendimientos. Además, las diferencias en las motivaciones entre hombres y mujeres pueden influir en la obtención de resultados diversos. Factores como el capital humano, el número de socios comerciales, la experiencia laboral y la elección de la industria también pueden tener un impacto, ya que los hombres tienden a optar por sectores más rentables. El ingreso de las mujeres al sector microempresarial enfrenta a dificultades considerables debido a la presencia de barreras sociales y culturales [26].

- Capital semilla:

El subsidio Capital Semilla otorgado por la Corporación “Construyendo Mis sueños” es un aporte monetario ejecutado a través de un fondo concursable, no reembolsable, dirigido a las participantes del Programa “Energía de Mujer”. Su ejecución deberá ser rendida a través de facturas o boletas originales emitidas en fecha posterior a este concurso y hasta el término del Programa “Energía de Mujer”.

- Capital social:

En el presente texto se evalúa si en el programa “Energía de Mujer” se genera capital social. El capital social se refiere a las relaciones sociales y las conexiones que tiene una persona o una organización. Es el potencial de generación de valor de una organización humana, de diversa índole, a partir de la interacción sinérgica, coordinada, alineada con un proyecto común, basada en relaciones de confianza y colaboración [27]. El capital social está en estrecha relación con las disposiciones básicas de cada cual al momento de efectuar las prácticas y con los entornos culturales y sociales en que habita el sujeto. El modo en que nos relacionamos con otros sujetos estaría de cierta forma condicionado por las estructuras de comportamiento que poseemos. Para Robert Putnam [28] el capital social se entiende como “las características de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que facilitan la coordinación y la cooperación para un beneficio mutuo”, un elevado stock de capital social está siempre asociado a mejores resultados sociales, políticos y económicos.

La evaluación del capital social debe posibilitar la investigación de las dos maneras en que los individuos aportan al capital social. En primer lugar, se cuantifica el capital social a través de percepciones, valores y actitudes (el aspecto cognitivo), como el nivel de confianza hacia otros individuos o instituciones. En segundo lugar, cada persona contribuye al capital social mediante acciones concretas (el aspecto conductual o estructural), como ser miembro de una organización [29].

- Capital social y emprendedores:

El capital social puede ser de particular importancia para emprendedores que ope-

ran en sectores altamente competitivos o que están recién partiendo. En estas circunstancias, la habilidad para establecer relaciones sólidas con otros profesionales y líderes puede marcar una gran diferencia en el éxito a largo plazo del negocio. Este tipo de capital es un recurso valioso para cualquier emprendedor, ya que al cultivar y mantener conexiones sólidas con otros profesionales, los emprendedores pueden acceder a información, recursos y respaldo que pueden ser fundamentales para alcanzar el éxito en sus empresas y/o emprendimientos. Por consiguiente, es esencial que los emprendedores consideren el capital social como una herramienta clave para su desarrollo emprendedor y empresarial [30].

– Confianza social:

La confianza es una emoción que nos lleva a tener una actitud positiva, referente a la seguridad sobre que ocurra una acción o situación de uno mismo o de otra u otras personas; podemos establecer sin incertidumbres una hipótesis sobre algo que se espera; es decir, teniendo la seguridad de que alguien actúe de determinada manera [31]. Miller y Mitamura (2003) y Couch y Jones (1997) definen la confianza social como confianza generalizada hacia todas las personas; ésta sería una expectativa sobre la buena voluntad que tendrían los seres humanos. La confianza social, también llamada disposición por Kramer (1999), corresponde a la concepción que se tiene sobre cómo es la naturaleza humana: alguien con alta confianza social o generalizada cree, por ejemplo, que la mayoría de las personas tienen buenas intenciones, son honestas y respetuosas [32]. La confianza proporciona estabilidad a las relaciones al permitir anticipar el comportamiento de los demás. Se puede considerar la confianza como una estimación del comportamiento de un individuo de manera autónoma.

Fundamentalmente, la forma tradicional de medir la confianza social ha sido a través de encuestas. La encuesta más utilizada en el mundo es la de World Values Survey, que desde 1972 utiliza la siguiente pregunta: “¿En general, diría que se puede confiar en la mayoría de las personas o se debe ser cuidadoso al tratar con las personas?” (Miller & Mitamura, 2003; Boslego, 2005), cabe mencionar que esta pregunta se utiliza en la encuesta realizada en este informe para medir la confianza social.

– Capital social y vínculos generados:

Pierre Bourdieu define el capital social como «la pertenencia a un grupo en tanto en cuanto que conjunto de agentes que poseen no sólo propiedades comunes (capaces de ser percibidas por el observador, por los demás o por ellos mismos), sino que están también unidos por vínculos que pueden movilizar efectivamente, así como del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que cada uno de aquellos a los que está vinculado posee en propiedad». Por tanto, el volumen de capital social que tienen las personas es directamente proporcional a la cantidad de vínculos que puede movilizar y al capital de cada uno de esos vínculos [33]. Para medir los vínculos generados gracias al programa se realizan las preguntas:

1. ¿Conocía emprendedoras que participaran en el programa antes de iniciar?
2. ¿Conoce a nuevas emprendedoras finalizado el programa?

• Investigación cuantitativa:

Para la investigación cuantitativa, la cantidad de encuestados o tamaño muestral que se necesita es necesario contar con la siguiente información [34]:

- Tamaño de la población: El tamaño de la población es la población completa que deseas representar.
- Población: Es el conjunto de todos los elementos que poseen algunas características comunes respecto al problema de investigación.
- Muestra: Es un subconjunto de los elementos de una población seleccionados para participar en un estudio.
- Margen de error(e): indica el índice de error que implica una medida. Se trata de un porcentaje que describe en qué medida las opiniones y el comportamiento de la muestra a la que le estás realizando la encuesta pueden desviarse de la población total. Cuanto menor es el margen de error, más te aproximas a tener la respuesta exacta en un nivel de confianza determinado.
- Nivel de confianza(K): cuán confiable es una medida. Los investigadores utilizan estándares comunes del 90 %, el 95 % y el 99 %.
- Valor del porcentaje: Los requisitos del tamaño de la muestra varían según el porcentaje que elige una respuesta particular. Si se está haciendo una encuesta por primera vez y, como la mayoría de las encuestas tienen más de una pregunta (y por lo tanto, más de un valor de porcentaje para evaluar), se recomienda usar $p = 0.5$ para calcular el tamaño óptimo de la muestra. Esto produce una estimación de tamaño de muestra que no es ni demasiado conservador ni demasiado laxo.
- Criterio de máxima varianza es cuando la mayoría de los investigadores opta por asumir el peor de los casos, esto es, que los datos tengan la mayor variabilidad posible. Dada situación es cuando $p = q = 0.5$. La ecuación entonces para determinar el tamaño de la muestra es:

$$n = \frac{K^2 pqN}{e^2(N - 1) + K^2 pq} \quad (4.1)$$

Para la investigación cuantitativa es necesario saber que el muestreo no probabilístico es una técnica de muestreo en la cual el investigador selecciona muestras basadas en un juicio subjetivo en lugar de hacer la selección al azar, es más útil para estudios exploratorios, este tipo de muestreo se usa para indicar si existe un rasgo o característica particular en una población, es ampliamente utilizada cuando los investigadores realizan investigaciones cualitativas. El muestreo no probabilístico se usa cuando los investigadores tienen un tiempo limitado para llevar a cabo la investigación o tienen limitaciones presupuestarias [35].

Con lo anterior, se proporcionan los conceptos, teorías y enfoques relevantes para comprender el fenómeno del emprendimiento femenino, el desarrollo y mantenimiento de redes sociales, la generación de capital social y otros aspectos clave relacionados con el programa. Por otro lado se orienta la recopilación de datos cuantitativos y cualitativos, para definir las variables a considerar, los indicadores relevantes y las metodologías apropiadas.

Capítulo 5

Metodología

La metodología a utilizar en este trabajo es un estudio evaluativo. La investigación evaluativa se caracteriza por recopilar de manera controlada y sistemática información sobre un programa o proyecto, analizando su funcionamiento y analizando sus efectos y consecuencias. En pocas palabras, facilita la comprensión de lo que es eficaz y lo que no lo es, identifica la posición actual, señala la dirección futura y ofrece una visión integral del progreso. El objetivo fundamental de esta metodología es generar nueva información y evidencia que permita comprender el desarrollo del proyecto y los resultados alcanzados. Su finalidad principal es ofrecer información valiosa que respalde la toma de decisiones relacionadas con el programa evaluado y está orientada a determinar la eficacia de organizaciones [36]. Se puede encontrar las áreas de mejora e identificar las fortalezas, lo que está ligado a los objetivos específicos de este informe. Durante todo el desarrollo de la investigación evaluativa, que abarca desde la identificación del problema hasta la implementación de un enfoque metodológico específico, se realizan valoraciones subjetivas sobre el programa en cuestión [37].

El uso del estudio evaluativo es fundamental en diversos contextos por varias razones dado que permite evaluar de manera objetiva y sistemática el impacto de un programa, en relación con sus objetivos y resultados esperados. Además, permite identificar áreas de mejora y tomar decisiones informadas dado que proporciona información relevante y basada en evidencia para la toma de decisiones estratégicas y la asignación eficiente de recursos.

Este estudio proporciona a los participantes la ocasión de expresar sus opiniones y manifestar cualquier aspecto que deseen modificar, permitiendo así conocer la perspectiva de las emprendedoras involucradas. La investigación evaluativa de programas se orienta más hacia la acción para la toma de decisiones. La investigación evaluativa abarca la planificación, ejecución y análisis de resultados, involucrando técnicas de recolección de datos, funciones de procesamiento de información y retroalimentación. En términos generales para este trabajo se utiliza la investigación evaluativa, con la realización de un estudio cualitativo y cuantitativo. Para cumplir con los objetivos antes planteados, se procederá con el siguiente ordenamiento metodológico [38].

5.1. Contextualización, diagnóstico y definición del propósito.

En una primera instancia, se resumen aspectos generales en torno a la documentación existente relacionada con el programa “Energía de Mujer” de la Corporación Construyendo mis Sueños, y así acotar el análisis en torno a elementos que sean de interés e importantes

de medir. Con esto definir los objetivos antes mencionados, y no repetir discusiones que ya se han dado a nivel institucional, a partir de estudios ya realizados. El programa "Energía de Mujer" de la Corporación Construyendo Mis Sueños ha sido diseñado con el propósito de capacitar y apoyar a emprendedoras en el desarrollo de sus negocios, así como en el fortalecimiento de su bienestar personal.

Con esta sección, más los antecedentes, ya se cuenta con la información suficiente para comprender el contexto en el cual se desarrolla el programa.

Para entender el programa "Energía de Mujer" se realizan reuniones con las encargadas y se asiste a las sesiones. Así se decide realizar un estudio con énfasis en la estructura de selección, funcionamiento del programa, impacto del programa en el desarrollo del emprendimiento y el bienestar personal de las participantes.

Una vez que el propósito se haya definido de manera precisa, es posible diseñar y conducir la investigación de manera adecuada. Con base en la definición del problema de investigación, se desarrolla un enfoque apropiado, cuyos componentes consisten en un marco teórico, modelo analítico, preguntas de investigación, hipótesis y especificación de la información requerida.

5.2. Desarrollo del enfoque del problema.

El desarrollo del enfoque del problema incluye la formulación de un marco de referencia teórico, modelos analíticos, preguntas de investigación e hipótesis, e identificación de la información que se necesita. Para esta etapa se establecen objetivos específicos y alcanzables que reflejan el tema a evaluar planteado y que guían la dirección de la investigación. Con esto claro se escoge realizar una metodología cuantitativa y cualitativa, dado que es un investigación evaluativa.

La investigación descriptiva busca describir características del mercado utilizando investigación cuantitativa en el programa "Energía de Mujer", para lograr esto se utiliza una de las principales técnicas de investigación descriptiva: la encuesta. Se intenta generar datos cuantitativos que describen la composición y características del grupo.

El objetivo de la investigación cualitativa es la descripción y entendimiento del programa por parte de las emprendedoras. Obtener datos relevantes y útiles, como ideas, hipótesis y apreciaciones externas que aporten a un mejor entendimiento del programa. Con los resultados de la etapa cuantitativa se realizan entrevistas en profundidad a emprendedoras de las tres versiones del programa, con esto se busca profundizar en los resultados obtenidos en la encuesta y concluir respecto al comportamiento y perspectiva de las emprendedoras en el programa, permitiendo así la entrega de recomendaciones a la corporación. Así mismo facilita la penetración y comprensión en el tema estudiado y se comprenden los elementos relevantes. El método de investigación cualitativa a utilizar es la entrevista en profundidad dado que se puede recoger datos verbales a través de respuestas o narraciones de un entrevistado.

- Sin cuestionario absolutamente estructurado.
- Entrevistado responde lo que quiere.
- Se establecen relaciones entre vivencias individuales y procesos sociales.

5.3. Formulación del diseño de investigación.

En esta etapa se expone con detalle los procedimientos necesarios para obtener la información requerida, y su propósito es diseñar un estudio que cumpla los objetivos específicos del estudio, determine posibles respuestas a las preguntas de investigación y proporcione la información que se necesita para tomar una decisión y dar recomendaciones. El diseño incluye la definición precisa de las variables y debe abordarse cómo obtener los datos de los participantes. A continuación, se presenta en detalle el diseño de la investigación cuantitativa y cualitativa.

5.3.1. Diseño investigación cuantitativa

5.3.1.1. Población, tamaño de la muestra y error muestral

La población corresponde a las participantes de las tres versiones, en total 89 emprendedoras. Se define el tamaño de la muestra según un nivel de confianza establecido, junto con el error estadístico máximo a aceptar. Esta muestra a elegir es representativa de los individuos que pertenecen al programa y refleja las características del programa y permite generalizar los resultados a nivel general si es que cumple con el tamaño de la muestra que permite la extrapolación.

El cálculo de este valor se realiza según el criterio de varianza máxima, es decir, se supone la mayor variabilidad de los datos a recolectar; luego, con un nivel de confianza del 95 % y un error muestral del 5 %, se tiene que el tamaño de la muestra que permite la extrapolación de los resultados es 72 encuestados.

5.3.1.2. Perfil de las encuestadas

La encuesta está dirigida a las emprendedoras que han participado en el programa a lo largo de sus tres versiones en el año 2021, 2022 y 2023.

5.3.1.3. Diseño del cuestionario

La encuesta realizada es estructurada, donde las preguntas se plantean en un cierto orden para todas las emprendedoras.

- La encuesta tiene dos preguntas de identificación, dado que ya se cuenta con la caracterización de cada una de las emprendedoras (cantidad de hijos, edad, ingresos):
 - Escriba su Nombre y apellido
 - Nombre de su emprendimiento
- Una pregunta filtro:
 - ¿En qué versión del programa “Energía de Mujer” participó?
- Se cuenta con preguntas abiertas, en la cual se busca indagar en la opinión en ciertos aspectos del programa y no dejar aspectos relevantes no detectados.
- Para las emprendedoras participantes en el año 2021 y 2022, la encuesta tiene un total de 26 preguntas. La pregunta 27 corresponde a la pregunta filtro, si es que la emprendedora es de la versión 2021 y 2022 la encuesta se termina, por otro lado, si la emprendedora

es de la última versión (2023) la encuesta continua con 14 preguntas más sobre los aprendizajes teóricos gracias al programa, con esto para las emprendedoras participantes 2023 la encuesta tiene un total de 40 preguntas.

- La encuesta cuenta con dos secciones dependiendo del año en que participa en el programa, la primera sección (26 preguntas) es para las emprendedoras de las tres versiones y busca saber su opinión en aspectos como selección, modalidad y durabilidad del programa, si tuvieron algún problema a lo largo del curso, uso del libro de trabajo, cambios y oportunidades en ellas y en sus emprendimientos y si generaron capital social con más emprendedoras. Por otro lado, la segunda sección es solo para emprendedoras de la versión más reciente del programa para medir el impacto que el programa tuvo en distintas dimensiones:
 - Segmento de clientes
 - Propuesta de valor
 - Actividades, recursos y socios y socios claves
 - Estructura de costo y fuente de ingreso

Esta segunda sección es solo para emprendedoras de la última versión dado que busca indagar en conocimientos fundamentales en áreas clave del negocio (necesidad que cumple el negocio, registro de ventas, etc.) y las emprendedoras de versiones anteriores (2021 y 2022) pueden saber esta información no necesariamente gracias al programa dado el tiempo que pasó desde que lo terminaron.

5.3.1.4. Cuestionario

Con esto en consideración se realiza la encuesta, cuyas preguntas se muestran a continuación:

- *Introducción*
¡Hola a todas! Muchas gracias por darte el tiempo para responder esta encuesta. Te comento que todo lo que respondas es confidencial y tiene el fin de ser un aporte en mi Tesis para evaluar el impacto del programa en su emprendimiento.
- *Caracterización*
 1. Nombre y apellido
 2. Nombre de su emprendimiento
- *Preguntas – SECCIÓN 1*
 1. ¿Tu emprendimiento está formalizado? *Opción múltiple*
 - si
 - no
 2. ¿Tu emprendimiento está funcionando actualmente? *Opción múltiple*
 - si
 - no

3. ¿Los criterios de selección al programa son/fueron claros? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

4. ¿El proceso de selección fue entendible, rápido, claro? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

5. ¿La durabilidad del programa y su funcionamiento fueron explicados de manera clara? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

6. ¿Tuvo algún problema a lo largo del programa que le afectó en su asistencia? (problemas de conexión, uso de zoom, externo: familiar, enfermedad) *Opción múltiple*

- si
- no

7. Si la respuesta es Sí, elija la opción que más la represente. *Opción múltiple*

- Problemas de conexión
- Problemas con la plataforma de zoom
- Problemas familiares
- Enfermedad propia
- Enfermedad de algún familiar.
- Otro

8. ¿Qué tanto le acomoda que el programa se desarrolle de forma *online*? (*Escala Lineal: 1 no me acomoda, 5 me acomoda mucho*)

	1	2	3	4	5	
No me acomoda						Me acomoda mucho

9. Dado el desarrollo del programa, ¿hubiera preferido que fuera presencial? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

10. ¿Su concentración y desempeño en el programa se vieron afectados por algún factor externo? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

11. ¿El contenido de la clase fue claro y entendible? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

12. Cuando algo de la clase no te quedaba claro o no podías asistir a esa sesión ¿Que hacías? *Pregunta abierta*

13. ¿Utilizabas el libro de trabajo? *Opción múltiple*

- Siempre (100 % de las clases)
- Usualmente (70-80 % de las clases)
- A veces (50 % de las clases)
- Rara vez (20 % de las clases)
- Nunca (0 % de las clases)

14. ¿Qué oportunidades/ cambios ves en ti luego de finalizado el programa? (Más confianza, empoderada, amigable, mejoras en el negocio etc.) *Pregunta abierta*

15. ¿Conocías algún participante antes de entrar al programa? (participante de la misma versión del programa) *Opción múltiple*

- si
- no

16. Si la respuesta es Sí, ¿Cuántas? *Pregunta abierta*

17. ¿Conoces algún participante finalizado el programa? (participante de la misma versión del programa) *Opción múltiple*

- si
- no

18. Si la respuesta es Sí, ¿Cuántas? *Pregunta abierta*

19. Si necesitaras ayuda en tu emprendimiento, (formalización, financiamiento, información, etc.) ¿Qué tan probable es que le pidas ayuda a algún participante del programa? (*Escala Lineal: 1 no es probable, 5 es muy probable*)

	1	2	3	4	5	
No es probable						Es muy probable

20. A lo largo del programa, si tenías una duda ¿lo resolvías con tus compañeras? *Opción múltiple*

- si
- no

21. ¿Ayudabas a tus compañeras cuando tenían dudas? *Opción múltiple*

- si
- no

22. ¿Crees que el ambiente entre las compañeras era amigable? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

23. ¿Qué cambios hiciste en tu emprendimiento a lo largo del programa? (abrir un nuevo canal de venta, nuevas líneas de negocio, cambios en los precios, etc.) *Pregunta abierta*

24. ¿Cómo evalúas en general el programa? (*Escala Lineal: 1 muy malo, 5 muy bueno*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

25. ¿Qué cambios harías? *Opción múltiple*

26. ¿Te gustaría participar en otros programas de la Corporación? *Opción múltiple*

- si
- no

27. ¿En qué versión del programa “Energía de Mujer” participó? *Opción múltiple*

- Versión 1 (2021)
- Versión 2 (2022)
- Versión 3 (2023)

• *Preguntas – SECCIÓN 2*

1. ¿Cuáles son las necesidades que satisface con sus productos y/o servicios? (Desarrollar lo máximo posible) *Pregunta abierta*

2. ¿Tiene agrupados a sus clientes por gustos o necesidades para definir cómo vender mejor? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

3. ¿Lleva registro de sus ventas? *Opción múltiple*

- si
- no

4. ¿Lleva registro de sus clientes? *Opción múltiple*
 - si
 - no
5. ¿Realiza algunas estrategias o acciones para aumentar sus ventas? ¿Cuáles? *Pregunta abierta*
6. ¿Cuáles son las metas que quiere lograr para su negocio en el corto y mediano plazo? *Pregunta abierta*
7. ¿Sabe en qué se diferencia su negocio de su competencia? *Pregunta abierta*
8. ¿Cuáles son las acciones que son claves para su negocio? *Pregunta abierta*
9. ¿Cómo asegura la entrega oportuna de los productos y/o servicios a sus clientes? *Pregunta abierta*
10. ¿Tiene contactos y/o conoce otras instituciones, personas y/o empresas que le puedan ayudar o aportar a su negocio? *Pregunta abierta*
11. ¿Cuáles son los costos de sus productos o servicios? (Costo en herramientas para el funcionamiento del emprendiendo: tela, madera, lana, etc.) *Pregunta abierta*
12. ¿Cómo calcula los precios de venta? ¿Utiliza información de los costos de sus productos o servicios? *Pregunta abierta*
13. ¿Cómo registra los ingresos y egresos producto de su negocio, sea diario, semanal o mensual? *Pregunta abierta*
14. ¿Sabe cuánto vender para no tener pérdidas? *Opción múltiple*
 - si
 - no

- *Despedida*

¡Muchas Gracias por tu tiempo!

5.3.2. Diseño investigación cualitativa

5.3.2.1. Técnica de recolección

Para efectos de esta investigación, se decidió realizar entrevistas en profundidad, ya que se necesita información asociada a las vivencias individuales de cada emprendedora con respecto a sus preferencias y comportamiento a lo largo del programa, para luego interpretar y reflexionar las respuestas.

Las entrevistas serán del tipo semiestructuradas, para poder realizar ciertos cambios en el orden y formulación de las preguntas dada las respuestas de cada entrevistada y se combinan preguntas abiertas y cerradas. Adicionalmente, se empleó un método de registro de información que incluyó la grabación de audio y video de las entrevistas realizadas mediante plataformas de reuniones en línea, como Meet y Zoom.

Así todas las entrevistas se guiarán por una pauta en común, y a su vez, se pueda estudiar a fondo lo que le exprese la entrevistada.

5.3.2.2. Perfil de los entrevistados

El grupo de entrevistas se compone de mujeres emprendedoras que participaron en el programa “Energía de Mujer” en alguna de sus 3 versiones. Se entrevistó a 6 mujeres, dos por cada versión del programa. Todas las entrevistadas respondieron la encuesta, dado que el objetivo de la entrevista es saber sus apreciaciones en resultados que se obtienen de la encuesta.

5.3.2.3. Pauta de entrevista

A continuación, se presenta la pauta común, mencionada anteriormente, que se utilizó en todas las entrevistas, la cual tuvo modificaciones, dependiendo del contexto.

- *Introducción*

Saludo estándar; decir nombre y carrera de entrevistador, por ejemplo: estoy haciendo memoria en el programa “Energía de Mujer” que usted acaba de dar. Y bueno, la idea es como que ahora tú me cuentes en términos generales, qué te pareció el programa, cuáles serían tus mejoras y apreciaciones en distintos aspectos que te iré preguntando.

- *Desarrollo*

- Programa *online*:

- ¿Cuál es su opinión de las clases *online*?
- ¿Prefiere las clases *online* o presenciales?
- ¿Le hubiera gustado tener más instancias presenciales?

- Asistencia:

- ¿Alguna vez tuvo que ausentarse de alguna clase?
- Cuando faltaba a alguna clase, ¿Qué hacía para ponerse al día? (si no ha faltado a ninguna clase preguntar qué hacían sus compañeras)

- Proceso de postulación y selección:

- ¿El proceso de postulación y selección le pareció claro?
- ¿Tuvo alguna duda a lo largo del proceso de postulación y selección?

- Duración de la clase y horario:

- ¿Qué le parece la duración de cada clase? ¿Las encontraba muy largas o cortas?
- ¿Qué le parece el horario de cada clase? ¿Era cómodo para usted?
- ¿Le hubiera gustado una tercera sesión para resolver dudas?

- Problemas a lo largo del curso:

- ¿Presentó algún problema a lo largo del curso que afectaron su concentración/-desempeño?

- Libro físico:

- ¿Le gusta el libro en físico?
- ¿Usaba el libro constantemente?
- ¿Preferiría que el libro fuera *online*/digital?

- Formalización:

- ¿Estaba formalizada antes del programa?
- ¿Se formalizó después del programa?
- ¿Por qué no se ha formalizado?
- Capital social: antes y después:
 - ¿Conocía emprendedoras que participaran en el programa antes de iniciar?
 - ¿Conoce a nuevas emprendedoras finalizado el programa?
 - ¿Cómo es esta relación?
 - ¿Cómo se ha mantenido con el tiempo?
- Redes sociales: antes y después:
 - ¿Tenía redes sociales de su emprendimiento antes del programa?
 - ¿Tiene redes sociales dado finalizado el programa?
- Otros programas de emprendimientos:
 - ¿Ha realizado otros programas de emprendimiento antes de este programa?
 - ¿Ha realizado otros programas de emprendimiento después de terminado el programa?
 - ¿Qué diferencias ves?
- Mejoras:
 - ¿Le gustaría que desde la corporación se hiciera un seguimiento al emprendimiento después del programa?
 - ¿Algún comentario finalizado el programa?
- Cambios generales antes y después (personales y de su emprendiendo):
 - ¿Notas algún cambio en ti finalizado el programa?
 - ¿Qué cambió en tu emprendimiento finalizado el programa?
- *Cierre*

Cierre estándar, rápido y cordial, por ejemplo: Con esto vamos finalizando, muchas gracias por su tiempo y atención. Que tenga una buena semana.

5.4. Recopilación de datos

5.4.1. Recopilación de datos cuantitativos

- La encuesta es enviada por correo electrónico, por lo que es auto contestada.
- Los datos de contacto a emprendedoras son facilitados por Construyendo Mis Sueños.
- La encuesta es enviada a todas las emprendedoras que han participado del programa en sus tres versiones.
- La encuesta es diseñada en el software Google Forms. La encuesta es electrónica dado que es un formato de encuesta rápido y fácil de aplicar.

5.4.2. Recopilación de datos cualitativos

Con respecto al lugar de recolección de información, se tuvo en consideración la disposición y comodidades que requería cada entrevistada, siendo la opción totalmente remota la que mejor se adapta, teniendo en consideración que las entrevistadas se sienten familiarizadas con la plataforma zoom dado que por este medio se realizaban las clases del programa, así se optimizan los tiempos de trabajo y se tenían más horarios disponibles.

En cuanto al período donde se realizaron las entrevistas, se definió desde el lunes 13 de noviembre hasta el martes 28 del mismo mes, con el objetivo de adaptarse a los tiempos de las diferentes entrevistadas. La transcripción de las entrevistas se realizó desde el lunes 4 de diciembre al viernes 8 del mismo mes.

El método de registro de información utilizado son plataformas de reuniones en línea como Meet y Zoom y se grabó tanto audio como video. Por otra parte, para todas las entrevistas se fijó un plazo de una semana después de realizadas todas las entrevistas para realizar su correspondiente transcripción. Cabe destacar que todas las personas involucradas en este proceso dieron su permiso para ser grabadas con fines de estudio.

5.5. Preparación y análisis de datos.

La preparación de los datos incluye su revisión, codificación, transcripción y verificación.

5.5.1. Preparación y análisis de datos cuantitativos

En cuanto a la investigación cuantitativa se realiza una codificación de las respuestas en el caso de las preguntas abiertas:

5.5.2. Preparación y análisis cualitativo

Para la parte cualitativa, lo primero es verificar todas las entrevistas en cuanto a la calidad de las entrevistas y a que estén terminadas. La edición es la revisión de las entrevistas con el objetivo de incrementar su exactitud y precisión.

- Cuando algo de la clase no te quedaba claro o no podías asistir a esa sesión ¿Que hacías?
- ¿Qué cambios hiciste en tu emprendimiento a lo largo del programa? (abrir un nuevo canal de venta, nuevas líneas de negocio, cambios en los precios, etc.)
- ¿Qué cambios harías? (duración de la clase, uso de libro, modalidad, etc.)

El método de análisis a utilizar tomando en cuenta que la investigación cuantitativa no tiene el objetivo de ser concluyente, se optó por un muestreo no probabilístico, dado que los elementos de la población son homogéneos (emprendedoras que realizaron el programa) además del tiempo breve que se cuenta.

El muestreo no probabilístico se realiza para observar si un tema en particular necesita un análisis en profundidad.

Esta decisión se vio reforzada luego de revisar las respuestas obtenidas, puesto que, durante el periodo de recopilación de datos, la cantidad fue menor al tamaño de muestra esperado para obtener una significancia estadística de los resultados. Así, se optó por desarrollar un análisis de frecuencias de los resultados, con el fin de esclarecer el punto de vista de las emprendedoras y determinar la tendencia de opinión en distintas aristas del programa.

5.6. Discusión y propuestas de mejora para evaluación, proyecciones y líneas de acción futura

A partir de los resultados cuantitativos y cualitativos se realiza un análisis en diversos aspectos del programa para posteriormente proponer modificaciones al programa “Energía de Mujer”, junto con realizar un análisis de fortalezas y debilidades, y proponer recomendaciones a la Corporación.

Capítulo 6

Resultados

En el ámbito de la investigación cuantitativa, se llevó a cabo una encuesta dirigida a las participantes del programa con el objetivo de recopilar datos numéricos y estadísticos acerca de su experiencia y los resultados obtenidos. La encuesta abordó aspectos como la satisfacción con el programa, los cambios observados en sus emprendimientos, la evaluación del capital social y su disposición para participar en futuros programas de la Corporación.

Por otro lado, en la investigación cualitativa se llevaron a cabo entrevistas en profundidad con las participantes del programa con el propósito de obtener información detallada sobre su experiencia y percepciones respecto al programa. Estas entrevistas se centraron en aspectos como el impacto del programa en sus emprendimientos y desarrollo personal, la modalidad del programa, sugerencias de mejora y la construcción de redes de apoyo.

Con ambas investigaciones, se obtienen los siguientes resultados de la mano con el objetivo específico al que responden.

6.1. Analizar de manera cuantitativa y cualitativa diferentes aspectos del programa “Energía de Mujer” con el fin de sugerir mejoras al programa.

6.1.1. Análisis cuantitativo

A continuación, se presentan separados por temática los resultados y análisis de la encuesta realizada.

En total se recibieron 42 respuestas en la encuesta realizada.

- Programa *online*:

Un 81% de las emprendedoras encuestadas manifestaron que les acomoda el formato *online* del programa, lo anterior es presentado en el gráfico 6.1. Por otro lado, un 33,3% de las participantes expresaron estar muy en desacuerdo con que el programa se desarrolle en formato presencial, lo anterior es presentado en el gráfico 6.2. Además, se identificó que un 14% de las encuestadas tuvo problemas de conexión a lo largo del programa, lo anterior es presentado en el gráfico 6.3.



Figura 6.1: Porcentaje de preferencia al desarrollo online del programa.



Figura 6.2: Porcentaje de preferencia al desarrollo presencial del programa.

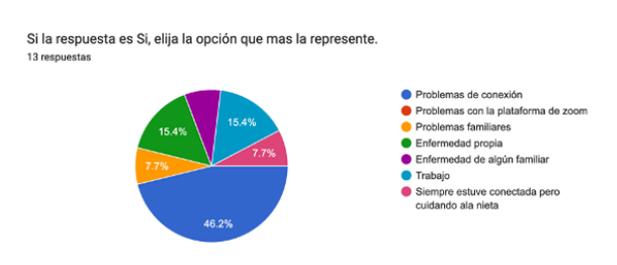


Figura 6.3: Porcentaje de problemas que presentaron.

- Asistencia:

Un 76,2% de las participantes no tuvo un problema a lo largo del programa que le afectó en su asistencia, mientras que un 23,8% sí tuvo algún problema, esto se puede observar en el gráfico 6.4. Entre el porcentaje de personas que sí tuvieron algún problema a lo largo del programa, un 46,2% tuvo problemas de conexión, un 15,4% tuvo enfermedad propia, y un 15,4% tuvo problemas familiares o estaba cuidando a algún familiar, lo anterior se puede observar en el gráfico 6.3.

¿Tuvo algún problema a lo largo del programa que le afectó en su asistencia? (problemas de conexión, uso de zoom, externo: familiar, enfermedad)

42 respuestas

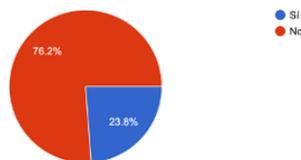


Figura 6.4: Porcentaje de encuestadas que presentaron algún problema.

- Proceso de postulación y selección:

Como se observa en el gráfico 6.5, un 92,9% de las emprendedoras encuestadas está muy de acuerdo en la claridad de los criterios de selección. También un 88,1% de las emprendedoras encuestadas está muy de acuerdo en que el proceso de selección fue entendible, rápido y claro, esto se observa en el gráfico 6.6.

Estos resultados indican que las encuestadas consideraron que el proceso de selección fue entendible, rápido y claro, lo que sugiere que la corporación ha logrado comunicar de manera efectiva los criterios y requisitos para la participación en el programa.

¿Los criterios de selección al programa son/fueron claros?

42 respuestas

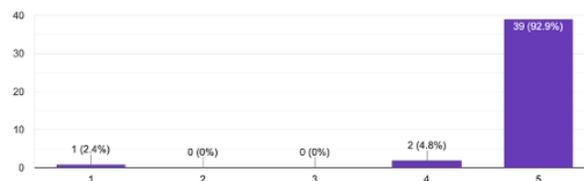


Figura 6.5: Porcentaje de claridad en criterios de selección.

¿El proceso de selección fue entendible, rápido, claro ?

42 respuestas

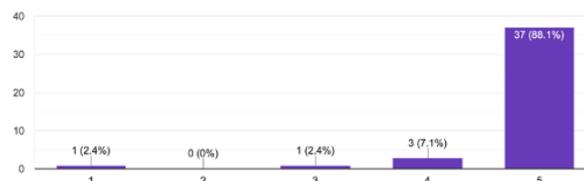


Figura 6.6: Porcentaje de percepción del proceso de selección.

- Duración de la clase y horario:

Un 92,9% de las emprendedoras encuestadas está muy de acuerdo en que la durabilidad del programa y su funcionamiento fueron explicados de manera clara, esto se ve en el gráfico 6.7. Sobre el contenido de la clase, un 95,4% está muy de acuerdo en que el contenido de la clase era claro y entendible, lo anterior se observa en el gráfico 6.8.

Estos resultados sugieren que la mayoría de las emprendedoras entendieron de manera

clara la explicación sobre la duración del programa, su funcionamiento y el contenido de cada sesión.

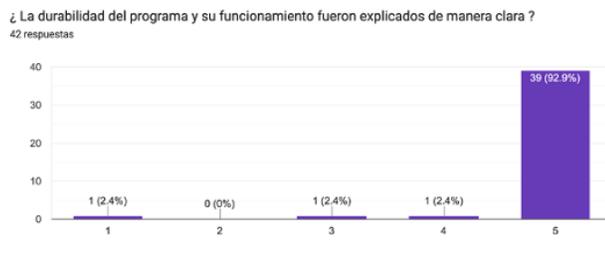


Figura 6.7: Porcentaje de percepción de claridad de durabilidad del programa y su funcionamiento.

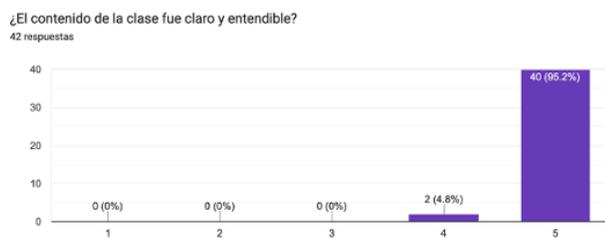


Figura 6.8: Porcentaje de claridad respecto al contenido de la clase.

- Problemas a lo largo del curso:

Un 23,8% de las emprendedoras encuestadas tuvo algún problema a lo largo del curso que afectó su asistencia, ver gráfico 6.4. En el gráfico 6.3 se observa que entre el porcentaje de personas que sí tuvieron algún problema a lo largo del programa, un 46,2% tuvo problemas de conexión, un 15,4% tuvo enfermedad propia, y un 15,4% tuvo problemas familiares o estaba cuidando a algún familiar 20. También, un 31% de las emprendedoras encuestadas declaró que su concentración y desempeño se vieron afectados por algún factor externo esto se observa en el gráfico 6.9.

Al momento de inasistencia un 76,5% hablaba con las compañeras o profesoras, ver gráfico 6.10.



Figura 6.9: Porcentaje de encuestadas que se vieron afectadas por algún factor externo.



Figura 6.10: Actividades que hacían las emprendedoras cuando debían faltar a alguna sesión.

- Libro físico:

En el gráfico 6.11 se observa que un 64,3% de las emprendedoras encuestadas usaba siempre el libro de trabajo y un 26,2% lo usaba usualmente. Estos resultados sugieren que el libro de trabajo es una herramienta importante para las participantes del programa.

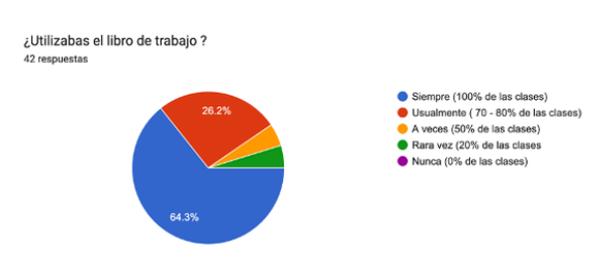


Figura 6.11: Porcentaje de utilización de libro de trabajo.

- Formalización:

Un 76,2% de los emprendimientos encuestados no están formalizados mientras que un 22,5% sí lo están lo anterior es presentado en el gráficoA.1.

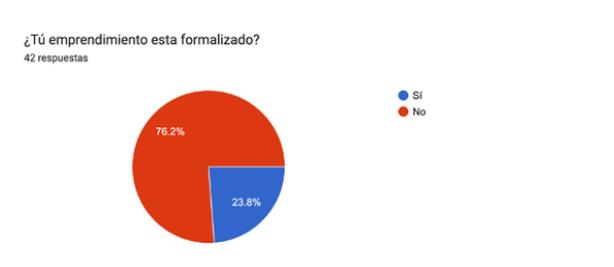


Figura 6.12: Porcentaje de emprendimientos formalizados.

- Redes sociales (antes y después):

Gracias al programa, como se observa en el gráfico 6.13 un 2,6% hizo mejoras en sus redes sociales.



Figura 6.13: Cambios en el emprendimiento.

- Otros programas de emprendimientos:
Un 97,6 % de las encuestadas participaría en otros programas de la Corporación, como se observa en el gráfico 6.14. Esto sugiere que el programa ha generado un impacto positivo en la emprendedora y con el desarrollo de sus emprendimientos.

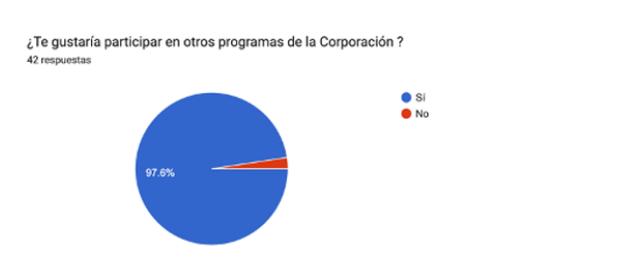


Figura 6.14: Porcentaje de participación en otros programas de la Corporación.

- Mejoras y evaluación general:
Con respecto a la evaluación general del programa un 97,6 % de las encuestas dice que el programa en general es muy bueno y un 2,4 % que es bueno como se observa en el gráfico 6.15.
Con respecto a las mejoras que las participantes sugieren para el programa un 42,9 % de las encuestadas sugiere una modalidad mixta para el programa, mientras que un 42,9 % sugiere cambios en la duración de las clases, un 9,5 % sugiere cambios en el libro de trabajo y un 4,8 % sugiere agregar un módulo de crecimiento personal, lo anterior se observa en el gráfico 6.16.
Estos resultados sugieren que las participantes tienen sugerencias específicas para mejorar el programa, lo que se ahondará en la investigación cualitativa.

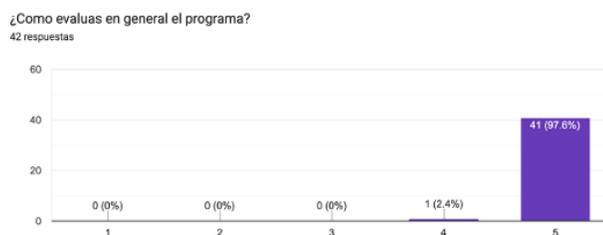


Figura 6.15: Evaluación general del programa.

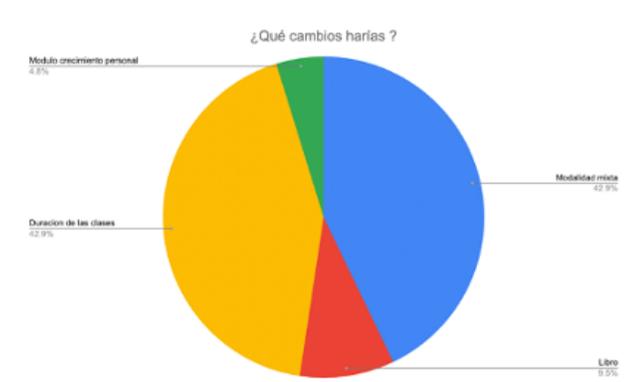


Figura 6.16: Cambios en el programa.

- Cambios personales y de emprendimientos:
De las encuestadas, como se observa en el gráfico 6.13 un 46,2% de las encuestadas hizo cambios en el precio de venta, mientras que un 23,1% abrió nuevos canales de venta y un 20,5% tiene nuevos productos. A nivel personal las encuestadas responden que ven más confianza, empoderamiento y seguridad.
- Aprendizajes teóricos del programa:
Con respecto a los aprendizajes específicos que se esperan del programa, un 38,9% de las emprendedoras está muy de acuerdo y un 27,8% está de acuerdo que tiene agrupados a sus clientes por gustos o necesidades para definir cómo vender mejor como se observa en el 6.17. En relación al registro de ventas y de clientes de las emprendedoras, un 77,8% lleva registro de sus ventas como se ve en el gráfico 6.18 y un 88,9% lleva registro de sus clientes como se ve en el gráfico 6.19. En el gráfico 6.20 se observa que un 88,2% de las emprendedoras encuestadas saben cuánto vender para no tener pérdidas. Por otro lado, la mayoría de las encuestadas demuestra un conocimiento integral en diversos aspectos clave de sus negocios, incluyendo la satisfacción de necesidades, estrategias de ventas, metas a corto y mediano plazo, diferenciación competitiva, acciones cruciales para el negocio, gestión logística, redes de contacto, costos de productos o servicios, cálculo de precios de venta y registro adecuado de ingresos y egresos relacionados con sus emprendimientos.



Figura 6.17: Porcentaje de emprendedoras que tiene agrupados a sus clientes.

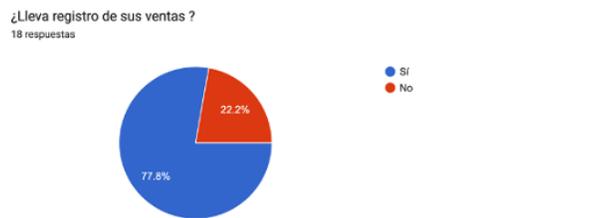


Figura 6.18: Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus ventas.

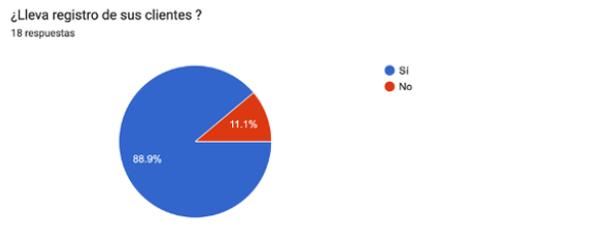


Figura 6.19: Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus clientes.

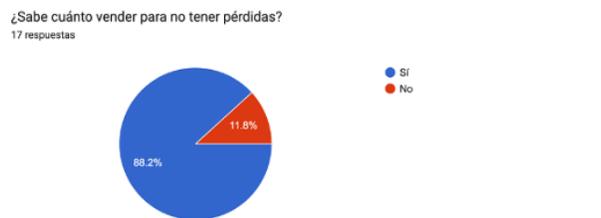


Figura 6.20: Porcentaje de emprendedoras que saben cuánto vender para no tener pérdidas.

6.1.1.1. Conclusiones investigación cuantitativa

La investigación cuantitativa del programa .Energía de Mujer indica que este ha generado efectos positivos tanto en los emprendimientos de las participantes como en su crecimiento personal. Las participantes afirmaron que el programa les ayudó a mejorar su autoestima

y confianza. Además, después de completar el programa, la mayoría de las participantes posee conocimientos fundamentales en áreas clave del negocio, como determinar la cantidad necesaria para evitar pérdidas, y el programa ha sido beneficioso para mejorar sus modelos de negocio.

Cabe recalcar, que los resultados obtenidos de la investigación cuantitativa son hipótesis, que se ahondará en la investigación cualitativa dado que la cantidad de respuestas obtenida no permite la extrapolación de los datos a la población.

6.1.2. Análisis cualitativo

A continuación, se presentan separados por temática los resultados y conclusiones sobre las entrevistas en profundidad. En total se realizaron 6 entrevistas de manera online, dos entrevistadas para cada versión del programa. Luego de realizada cada entrevista, esta se transcribe para después de terminar las 6 entrevistas, leer y analizar cada respuesta por temática y con esto sacar las conclusiones que se presentan a continuación. La transcripción de cada entrevista se encuentra en anexos.

- Programa *online*:

Con respecto al desarrollo del curso de manera *online*, se concluye que este formato es cómodo para las emprendedoras dada la flexibilidad que entrega, dado que pueden ajustar el horario de las clases virtuales a sus necesidades y requerimientos y pueden escoger el lugar desde donde participaran de las clases, con esto la asistencia al curso aumenta y es constante. También, se menciona que las profesoras se daban el tiempo de explicar las veces que fuera necesario por lo que no creen que presencial el aprendizaje hubiera sido distinto, como una entrevistada menciona: “Entonces, yo encuentro que la metodología online es buenísima y porque no afectó en nada, porque las profesoras se daban los tiempos de explicar las veces que fuese necesario para que nosotros entendiéramos lo que nos quedaban las dudas. Entonces, no hubo un tema de que no estar presencial iba a ser diferente el aprendizaje”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Sin embargo, las emprendedoras entrevistadas reconocen que les hubiera gustado más interacciones presenciales para compartir más con sus compañeras: “Creo que, mira, me parece muy buena forma el tema de las clases online, para que pudiera asistir la mayoría de la gente. Pero en lo personal, yo siempre he sido de ser presencial”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Asistencia:

En cuanto a la asistencia a lo largo del programa, las entrevistadas mencionan que faltaron muy pocas veces (1 o 2) y otras que tuvieron asistencia completa. Esto se da, dado que valoran demasiado asistir sincrónicamente al programa. Cuando las entrevistadas o compañeras del programa debían faltar generalmente por razones médicas o familiares, se daban el tiempo antes de la siguiente sesión para ponerse al día revisando la grabación de la clase o rellenando el libro de trabajo, así se dice en una entrevista: “Tenía que hacer la tarea y podía ¿Cuántos se llama? Era eso y también estaban las modalidades. No me acuerdo, parece que teníamos las clases también grabadas. No me acuerdo de eso. Es que como te digo, yo falté muy poco”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

También se destaca que cuando faltaba alguna compañera entre el mismo grupo de mujeres la apoyaban para que no se atrasara, las entrevistadas declararon: “Nunca falté,

pero mis compañeras sí son súper generosas. Todas mis compañeras. Entre todas nos apoyábamos cuando faltaba una. De hecho, incluso hasta apoyo personal en problemas personales. Hasta el día de hoy nosotros seguimos unidas, preocupadas de las compañeras, todo. Es un grupo muy bueno. Muy bueno el grupo que tenemos”. “*Sí tuve dos compañeras que me apoyaron hartó. Entonces, ellas me decían más o menos en qué número en la carpeta íbamos, qué es lo que el ejercicio que habían hecho y yo trataba de completarlo. Y ya la semana siguiente, siempre se hablaba un poco del tema de la semana anterior o de la clase anterior*”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Proceso de postulación y selección:

Sobre la postulación y selección al programa las entrevistadas coinciden en que el proceso es fácil y claro, como lo menciona una entrevistada: “*Fue súper fácil postular. Me inscribí porque salió en Facebook y así como que Ah, ya dije, así como por suerte, o lo que sea. Así que, pero gracias a Dios quedé, pero no tuve ningún problema al postular. Nada. No sé, fue fácil. Nada, ninguna cosa*”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Algunas emprendedoras sugieren que sería beneficioso recibir retroalimentación para aquellas que no resultan seleccionadas, proporcionando orientación sobre posibles mejoras, así lo menciona una entrevistada: “*porque yo ayudaba a postular a otras personas y el no saber el por qué no quedan o por si hay alguna que ya ha postulado como a las dos, a tres veces y no ha quedado, entonces el saber en qué se equivoca. Porque no, tú no te quedaste, ¿Pero ¿Por qué no quedaste?, ¿Qué pasó?, ¿Qué puedes hacer en mejorar? ¿Qué es lo que buscan?, ¿Por qué tú no ?, Y otras personas que sí, ¿por qué quedó ella? Y así, hace como ese tipo de comparaciones y no se sabe*”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Duración de la clase y horario:

En relación a la duración de las clases las entrevistadas comparten en que se les hacían de corta duración dado que eran dinámicas entretenidas, además la mayoría de las participantes al programa querían participar dando su opinión o aclarando dudas y valoran que desde la corporación siempre se les dio el espacio para hablar, se declara: “*Es que sabes que eran tan dinámicas, eran entretenidas. Incluso porque yo estaba trabajando y que podría haber sentido el cansancio para nada, o sea, eran súper dinámicos, y a mí por lo menos me gustaron, así que no estaba como eso de que uno se aburriera en las clases, no, porque todas las clases era como algo nuevo*”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Por otro lado, el horario de las clases era cómodo para las entrevistadas y les permitía organizarse con sus tareas domésticas, se aclara que: “*Muy bueno el horario. Era muy bueno el horario porque da tiempo de dejar las cosas hechas, almorzar, dejar todo listo*”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Las entrevistadas declaran que preferían no irse con dudas, por lo que las clases se les hacían cortas y muchas veces se alargaban del horario definido. Al preguntarles si les gustaría que existiera una tercera sesión semanal para aclarar dudas todas coinciden en que sería de gran valor, las entrevistadas declaran: “*El tiempo se hacía tan corto porque las clases eran tan buenas, porque igual era como participativa y nos habría gustado que hubiesen sido un día más a la semana. Recuerdo que eran dos veces a la semana. Me hubiese gustado que hubiese sido más tiempo*” “*Claro, como un resumen de todo o en la*

última clase, no sé, porque todas hablábamos de lo que pensábamos, de lo que habíamos hablado en las clases, ese tipo de cosas”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Problemas a lo largo del curso:

En relación a problemas externos que pudieran afectar el desempeño de las entrevistadas en el programa todas declaran que valoraban mucho el tiempo de clase, se organizaban para evitar faltar y no dejaban que un problema externo afectará en su desempeño. Además, se destaca la labor de las profesoras y mentoras a lo largo del programa, mencionan que: *“No, porque las clases eran... Para mí, en la clase de Mujer, las clases fueron muy buenas. Yo he hecho hartos cursos. O sea, no puedo decirte... He estado en hartos cursos y en la clase de Mujer era distinta. Y además que las dos profes era así como power, como que te queda eso”.* *“Porque como le digo, como yo tenía mis cosas listas, de hecho, era mi hora, yo tenía todo instalado, todo listo, mi hijo me apoyaba con el asunto de conectarme, hasta que ya aprendí. Después yo me quedaba más solita, pero nunca tuve tiempo de problema de conexión . . . Y las profesoras y las niñas, todos. Y las profesoras que venían aparte de administración y cosas así también, ellas tenían una disposición súper buena también”.* (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Libro físico:

Con respecto al libro, las entrevistadas declaran que lo usaban la mayoría de las clases o terminada la clase, y que su formato físico facilita poder tomar apuntes en él a lo largo de las clases, así declaran las entrevistadas: *“No, el libro me gusta como está, porque nosotros lo podemos manejar. Que sea así como tangible, que lo podamos tener, porque nosotros lo podemos leer, podemos trabajar en el libro y podemos buscar”.* *“Lo encuentro que es más práctico, a lo mejor más a la antigua, no sé. Pero para mí es más práctico y es mejor tenerlo físicamente que estar buscando en el celular”.* (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Además, que el libro sea físico facilita el aprendizaje para las emprendedoras que no tienen un amplio conocimiento de las tecnologías, mencionan que: *“el hecho de que ya puedan entrar a un Zoom es bastante, porque con eso ya pueden aprender un curso, un taller, lo que sea. Pero si le mandan a que hagan muchas cosas, como más técnicas, se pierden en el camino o se estresan, se desesperan. Es incómodo en el celular”.* (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Por otro lado, las entrevistadas de años del 2021 y 2022 declaran que lo siguen revisando para aclarar dudas que les surgen a lo largo de su emprendimiento después de terminado el programa hace años, una entrevista de la primera versión revela que: *“Claro, yo lo uso y también para compartirlo con otras personas, no solo para mí. Sí, es verdad. Y de repente uno me pregunta algo y se me olvidó por algún motivo, yo busco mis apuntes”.* (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Sobre tener el libro solo de forma digital las entrevistadas reconocen que no les gustaría, dado que escribiendo en el libro se les facilita el aprendizaje, aun así, no se cierran al uso del libro en formato digital si existiera también físico, las entrevistadas dicen que: *“Yo creo que debe ser combinado, así como estaba, porque muchas personas no tienen conocimiento de las tecnologías”.* *“Entonces, es bueno que sea combinado, porque de esa manera uno va trabajando manualmente, puede también usar lo digital si tiene conocimientos digitales, pero puede hacerlo paralelamente con eso”.* (Las transcripciones

completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Formalización:

Todas las entrevistadas no están formalizadas ante el servicio de impuestos internos por razones como el nivel de ventas como una entrevistada aclara *“Todavía no me he formalizado porque mis ventas igual no son tan, tan grandes. Entonces, no encuentro todavía que sea como la hora de formalizarme”*, otra entrevistada dice que otra razón es por temas de vivienda *“No me he podido formalizar porque donde yo vivo es la casa de un pariente, el pariente no me lo quiere arrendar con contrato”,* porque pasa que igual yo acá la casa no es mía, entonces tengo que pedir la autorización del dueño para poder empezar a hacer esos trámites”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Eso sí hay algunas que su meta no es formalizarse y otras que está en sus planes futuros por necesidad de su negocio, una entrevistada manifiesta que: *“yo creo que, por aquí a enero, si Dios quiere, ya tendría mi formalización y todo el asunto. Pero igual estoy entrando a hartas empresas, entonces me están solicitando ya facturas, boletas y cosas así”*. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Redes sociales (antes y después):

Las entrevistadas coinciden que con el programa ven una mejora considerable en sus redes sociales que afecta directamente su emprendimiento. Gracias al programa abrieron más redes sociales (TikTok, Facebook, Instagram), aprendieron como subir sus productos y periodicidad para publicar, así declaran: *“Tenía Facebook, pero yo pensando que publicando, no sé, subía, un ejemplo, para el día de los enamorados subía fotos y publicaba lo que se iba a hacer. Pero la profesora que nos enseñó todo lo que es la publicación de nuestros productos. Todo eso dijo que tenía que ser o diario o semanal, pero siempre tenía que ser constante la muestra de los productos”*. *“Incluso después del programa me hice un TikTok, que yo tampoco tenía TikTok, y me hice un TikTok y una página de Facebook”*. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Otros programas de emprendimientos:

Con respecto a otros programas de emprendimiento, las entrevistadas coinciden su deseo de seguir recibiendo información de donde poder seguir capacitándose o aplicando lo aprendido en el programa, declaran: *“Me encantaría porque yo en estos ocho meses aprendí, mi negocio creció y todo cambió, el pensamiento mío de ver mi negocio, de valorizarme yo también, porque uno no se valorizaba, el tiempo de uno, uno no lo cobraba y todas esas cosas”*. *“Yo generalmente estoy dispuesta a todo lo que venga. Me gusta aprender, me gustan, no sé, cosas. Y o encuentro que en esos momentos de cuando hay un curso, es un tiempo que uno se puede dar para uno”*. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Mejoras:

Las entrevistadas destacan la buena comunicación que existió por parte de la Corporación durante todo el desarrollo del programa, manifiestan: *“Hubo muy buena comunicación. Yo creo que eso, eso como que marcó mucho el proceso en el que estuvimos”*. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Hay que destacar también que las emprendedoras de las versiones 2021 y 2022 han recomendado el programa y han sido de gran apoyo para futuras postulantes, así manifiestan entrevistadas de esas versiones: *“Nos mandan los enlaces, nos mandan los formularios,*

si ustedes saben de alguien que se inscriba. De hecho, yo estaba ayudando como un mes, estuve ayudando a las emprendedoras de la comuna”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Todas las entrevistadas coinciden en que una mejora al programa sería que existiera una continuidad terminado el programa con el objetivo de que la comunidad de mujeres que se crea versión a versión se mantenga y se intensifique y también recibir información de futuros programas de emprendimiento para avanzar en su emprendimiento, así manifiestan: *“Entonces, es bueno seguir conectada en no solamente cosas relacionadas con el emprendimiento, también podría ser de autocuidado . . . No solamente como algo que tenga que ver solamente con el emprendimiento, que es el plan de inyección, que es el método Canva y esas cosas, que sí te sirve, es una herramienta muy buena, pero de repente uno tiene problemas a veces personales, familiares, y también necesita en esa parte contención o una guía. Y si hubiese algo como que fuera para pudiéramos ir nosotros también como emprendedoras, porque la vida del emprendedor es súper difícil”* *“Sí, eso podría ser como un seguimiento, como estar preguntando a lo mejor o guiándonos, diciéndonos, no sé, tiene la opción de hacer estas cosas. Eso sí sería bueno que existiera como ese seguimiento o preocupación”.* *“Pero más como la parte emocional y cómo ver la apariencia personal más que todo. Porque muchas veces es importante eso, porque cuando uno va a entregar un producto, todo uno tiene que verse como la dueña del negocio”.* (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Entre otras mejoras también se menciona el deseo de tener más instancias presenciales, se declara: *“Pero ahora a lo mejor podría ser así como unas clases presenciales o hacer de estos Coffee Break, algo así que se llaman, para que nosotros tengamos más relación con las demás compañeras, nos conozcamos más y se unan más lazos. Eso podría ser”.* Junto con también tener una tercera sesión semanal para profundizar en la materia de cada clase y resolver dudas: *“yo encuentro que el tiempo de las clases, aunque eran dos a la semana, era como muy poquito. Yo creo que en vez de ser dos, debían ser tres días. Debían ser tres días con la misma cantidad de horas, pero podrían ser tres días. Se pasó toda la materia, no quedó nada pendiente. Pero yo creo que una cosa como que, de estar más, de empaparse más con algunas cosas que uno igual de repente pregunta, estaba y perdíamos tiempo . . . O a uno mismo igual le costaba un poco, entonces después la profe decía Ya terminemos la clase y después de la hora de clase, para aclarar las dudas que quedaban. Entonces, yo creo que si fuesen tres días sería como más, no tan cargado, sería un poco más cargado para las profesoras, sí, pero sería yo creo que mejor para las alumnas”.* (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

- Cambios generales antes y después (personales y de su emprendiendo):

- Cambios personales:

Las entrevistadas terminado el programa lo que más valoran son los cambios personales que implementaron como organizarse mejor, valorizar su trabajo y su tiempo, empezar a querer su emprendimiento, confiesan: *“Me encantaría porque yo en estos ocho meses aprendí, mi negocio creció y todo cambió, el pensamiento mío de ver mi negocio, de valorizarme yo también, porque uno no se valorizaba, el tiempo de uno, uno no lo cobraba y todas esas cosas. Y los tiempos que uno dejaba de repente de estar, entonces nosotros nos enseñaron que había tiempos para poder, para compartir y tiempos para trabajar, que había que ordenarse en esas cosas”.* *“Me ayudó a creérmela, yo empecé porque tenía una necesidad puntual y la gente me comenzó a*

pedir cosas . . . te ayuda a poder crecer, a creer en lo que tú puedes, y eso me ayuda muchísimo a subir la autoestima y muchas cosas”. “Empecé a querer lo que yo hacía, porque llevaba mucho tiempo haciéndolo no más, solo hacía . . . Entonces, empecé a ponerme en los zapatos de la otra persona, no solamente producir. Y ahí me di cuenta de que una vez ya haciendo, así como con el corazón, como se dice, que iban quedando mejor las cosas”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

– Cambios en el emprendimiento:

Dado terminado el programa todas las entrevistadas realizaron algún cambio en su emprendimiento como subir el precio de ventas, ampliar la cartera de productos, como y donde publicar sus productos en las redes sociales, declaran: *“Yo subí el precio de venta . . . preferí en vez de cantidad, vender más caro y ganar lo mismo”, “Si hay un cambio, es total. Porque uno se manejaba como con lo mínimo. Así como que yo hacía una venta, dos ventas diarias, yo ya era feliz. Y ahora yo me doy cuenta de que estoy todo el día y todos los días sacando, sacando y sacando. Entonces, el orden, el publicar, dar a conocer mis productos, me abrió muchas más puertas. Y ampliar también los productos que yo hago, porque antes yo era como dos o tres productos y ahora yo tengo muchos más”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).*

6.1.2.1. Conclusiones investigación cualitativa

Partir mencionando que el formato online del curso ha demostrado ser cómodo para las emprendedoras, brindándoles flexibilidad en cuanto a horarios y ubicación. La posibilidad de ajustar las clases virtuales a sus necesidades ha contribuido al aumento y constancia en la asistencia. Las emprendedoras valoran la oportunidad de participar de manera sincrónica y se esfuerzan por ponerse al día en caso de ausencias. El programa ha contribuido a la creación de un sólido capital social entre las emprendedoras. Se destacan los lazos personales y de apoyo mutuo, tanto a nivel psicológico como en cuestiones relacionadas con el emprendimiento. Los cambios personales, como la valorización del trabajo y la gestión del tiempo, son resaltados como logros significativos. En el ámbito del emprendimiento, las emprendedoras implementaron cambios en precios, ampliaron su oferta de productos y mejoran la visibilidad de sus negocios.

Las emprendedoras sugieren mejoras como mantener la continuidad de la comunidad de mujeres después del programa, con instancias presenciales y una tercera sesión semanal. Además, sugieren un programa más integral que abarque aspectos emocionales y de imagen personal. Estas conclusiones cualitativas reflejan la importancia de considerar tanto los aspectos prácticos del programa, como el formato y la asistencia, como también las necesidades emocionales y de apoyo continuo de las emprendedoras.

6.2. Medir la cantidad de vínculos generados entre las participantes después de la realización del programa con el fin de medir el capital social generado por este.

Particularmente, el capital social se caracteriza por la habilidad de las emprendedoras de Renca para generar valor mediante la colaboración armonizada y alineada en torno al programa “Energía de Mujer”, basado en relaciones de confianza y cooperación.

La medición del capital social por el número de vínculos se centra en cuantificar la cantidad de conexiones que la emprendedora tiene dentro del programa.

De la investigación cuantitativa se obtienen los siguientes resultados. Antes de entrar al programa como se observa en el **gráfico 21**, un 23,8% de las encuestadas conocía a otra participante. En el gráfico 22 se observa que después de finalizado el programa, un 70,7% conoce a otro participante. En el mismo camino, el promedio de personas que una participante conocía antes de entrar al programa es de 2 emprendedoras, mientras que después de finalizado el programa cada emprendedora conoce en promedio 9 emprendedoras. A lo largo del desarrollo del programa, un 92,9% está muy de acuerdo en que el ambiente entre las compañeras era amigable, lo anterior se observa en el **gráfico 23**. Más aún, un 56,1% está muy de acuerdo en que es muy probable que le pida ayuda a alguna participante del programa, un 92,9% resolvía las dudas con sus compañeras y un 97,6% de las encuestadas ayudaba a sus compañeras si tenían dudas, lo anterior se observa en el **gráfico 24,25 y 26** respectivamente. Estos resultados sugieren que el programa ha tenido un impacto positivo en el desarrollo del capital social de las participantes, dado que el programa ha sido efectivo en la creación de redes entre las emprendedoras y en el fortalecimiento del capital social de las participantes. Además estas relaciones son de carácter amigable y colaborativo entre ellas por lo que se podría concluir que estos lazos generados podrán generar valor en un futuro.



Figura 6.21: Porcentaje de emprendedoras que se conocían antes del programa.

Medir la cantidad de vínculos generados entre las participantes después de la realización del programa con el fin de medir el capital social generado por este.



Figura 6.22: Porcentaje de emprendedoras que se conocen después del programa.

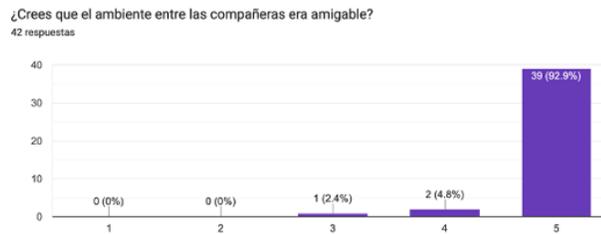


Figura 6.23: Porcentaje de emprendedoras que creen que el ambiente era amigable.

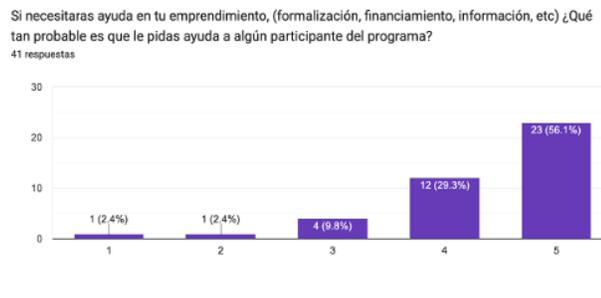


Figura 6.24: Porcentaje de probabilidad de pedir ayuda a alguna compañera.

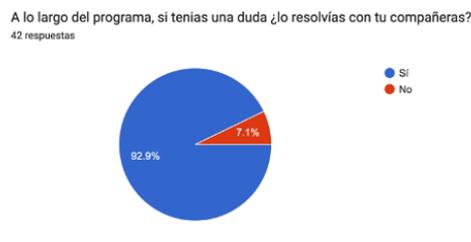


Figura 6.25: Porcentaje de emprendedoras resolvían dudas con sus compañeras.

Medir la cantidad de vínculos generados entre las participantes después de la realización del programa con el fin de medir el capital social generado por este.

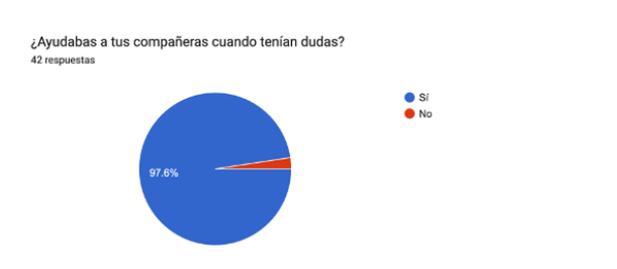


Figura 6.26: Porcentaje de emprendedoras que ayudaban a sus compañeras.

En la investigación cualitativa se confirma la generación de vínculos a lo largo del programa y se ahonda en la naturaleza de estos, todas las entrevistadas aumentan su capital social, generando un grupo de mujeres que se apoya después de terminado el programa. Este apoyo es a nivel personal (psicológico) y a nivel de emprendimiento (próximos cursos, capacitaciones, ferias a las que asistir, etc.), las entrevistadas declararon: *“Entonces, se hace un gran lazo, no solamente el hecho de aprender o de recibir un beneficio de un equipo o herramienta, se hace un lazo también, eso es también importantísimo”, “... Todavía estamos todas en el WhatsApp y ahí nos preguntamos cosas o cuando necesitan algún dato de algo o preguntan quién hace tal cosa, entonces igual todavía tenemos esa red de apoyo”*... Y por ser entre las compañeras que tenemos como el mismo rubro, no había envidia. De hecho, nos dábamos datos y tips de dónde puedo comprar ... Nos apoyamos harto entre nosotras, nos apoyamos bastante”. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Los lazos más fuertes se crean en subgrupos de 3 a 4 emprendedoras que tienen una comunicación más fluida, así aclaró una entrevistada: *“yo me comunico como con dos, como con tres personas que estamos hablando”*. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

Cabe mencionar, que desde la primera versión del programa se formó una agrupación llamada *“Fortaleza de mujer”* con el objetivo de seguir apoyándose, capacitándose entre mujeres y también para que desde la municipalidad las llamen para eventos o ferias, una entrevistada de la primera versión del programa declaró: *“Después de que terminamos el programa, queríamos seguirnos apoyando, capacitándonos. Entonces, una forma de reforzarnos para que también seamos mayoría y nos escuchen y para eventos y proyectos y todo, decidimos en ese momento crearnos como una agrupación que se llama Fortaleza de Mujer. Y así, cuando nos decían que iba a haber el evento o iba a haber tal cosa de la muni nos hacen llegar a nosotros también. Y nosotros lo que hacíamos era replicar y compartir con las demás personas, inscribíanse, métanse a este curso, métanse acá, métanse allá ... Entonces, eso se ha hecho una red tan grande que yo ni pensé que iba a estar metida en todas esas cosas así, pero se fue dando por lo mismo, porque así nos fuimos conociendo, nos fuimos apoyando la una a la otra y eso. Se han ido integrando mujeres nuevas, especialmente artesanas”*. (Las transcripciones completas de las entrevistas se presentan en Anexo B).

La confianza y la colaboración entre las participantes son fundamentales para el éxito de los emprendimientos y para el bienestar personal de las emprendedoras. Adicionalmente, las mujeres participantes señalaron que el programa les permitió crear conexiones significativas con otras emprendedoras, proporcionándoles un ambiente de respaldo y cooperación. Este fortalecimiento de las relaciones y el apoyo recíproco entre las participantes destaca la relevancia del capital social en el marco del programa *“Energía de Mujer”*, tanto en el ámbito del desarrollo empresarial como en el aspecto personal y emocional de las emprendedoras. Estos hallazgos subrayan la relevancia del capital social en el desarrollo y el éxito de los

emprendimientos, así como en el bienestar personal de las emprendedoras.

6.3. Identificar en detalle las debilidades y fortalezas del programa “Energía de Mujer” para identificar espacios de mejora en su desarrollo futuro.

6.3.1. Fortalezas

De la investigación cuantitativa y cualitativa, se destacan varias fortalezas del programa estas son:

- La disposición y apoyo de las profesoras y mentoras fueron destacadas como elementos clave para superar cualquier obstáculo, gracias a la excelente comunicación que siempre existió desde la corporación.
- Las emprendedoras que participaron ofrecen recomendaciones positivas, mostrándose como un respaldo valioso para aquellas que consideren postularse en el futuro.
- Impacto positivo en el desarrollo personal y profesional de las emprendedoras, consolidando un grupo de mujeres que continúan brindándole apoyo incluso después de la finalización del programa.
- Se observa una mejora significativa en las redes sociales de las participantes, con la apertura de nuevas plataformas y herramientas que previamente no utilizaban, lo que ha contribuido a fortalecer la presencia de sus negocios en línea.

Estas fortalezas ilustran de manera concluyente el impacto positivo del programa al potenciar habilidades, fomentar redes de apoyo y fortalecer los emprendimientos de las mujeres participantes.

6.3.2. Debilidades

De la investigación cuantitativa y cualitativa, no se obtienen debilidades particulares al programa. No obstante, se podría deducir que hay áreas susceptibles de mejora, como la necesidad de incrementar la presencialidad en el programa para fortalecer los vínculos entre las participantes, así como incorporar sesiones de autocuidado y apoyo emocional para las emprendedoras. La duración de las clases se percibe como corta debido a su dinamismo y participación. Aunque el horario fue conveniente, algunas emprendedoras expresan el deseo de contar con una tercera sesión semanal para profundizar en los temas y resolver dudas. También se podría considerar integrar herramientas y recursos adicionales para abordar desafíos específicos que enfrentan las mujeres emprendedoras, como la falta de acceso a financiamiento o la discriminación de género en el mercado laboral. En general, es importante seguir evaluando y mejorando los programas de apoyo a emprendedores para asegurar que estén abordando las necesidades y desafíos específicos de las personas a las que buscan ayudar.

6.4. Generar recomendaciones al programa “Energía de Mujer” considerando las relaciones intra e interpersonales de las participantes.

Teniendo en consideración la investigación cuantitativa y cualitativa se realiza una discusión y propuestas de mejoras para cada temática analizada.

- Programa *online*:

En la investigación cuantitativa se vio que un 81 % de las emprendedoras le acomoda el formato *online* y un 33,3 % está muy en desacuerdo que el programa se desarrolle en formato presencial. Además, hay que tener en consideración que el 14 % tuvo problemas de conexión.

En la investigación cualitativa, se confirma que las entrevistadas prefieren el formato *online*, pero si desean tener más instancias presenciales para reforzar los lazos entre ellas.

Con esto, se puede decir que las emprendedoras valoran positivamente la modalidad *online* del programa, aunque también señalan la necesidad de implementar estrategias para solucionar los problemas de conexión que algunas de ellas enfrentaron.

La modalidad *online* ofrece la flexibilidad y comodidad para ajustar las tareas externas que cada emprendedora tiene con el programa, pero también se desea incluir sesiones presenciales para fortalecer las relaciones entre las participantes, según lo indicado en la investigación cualitativa.

Con esto, se sugiere a la Corporación mantener el formato *online* del programa incluyendo además instancias presenciales a lo largo del programa como clases, eventos tipo "Coffee Break", para fomentar la interacción entre las participantes.

- Asistencia:

De la investigación cuantitativa y cualitativa se puede concluir que las emprendedoras valoran la asistencia a clases y evitan ausentarse. Cuando debían faltar generalmente por razones médicas, cuidado de familiares o problemas de conexión se daban el tiempo antes de la siguiente sesión para ponerse al día hablando con sus compañeras, revisando la grabación de la clase o rellenando el libro de trabajo.

Se sugiere a la corporación, hacer un seguimiento a las emprendedoras que se ausentan a alguna sesión pidiendo como requerimiento antes de la siguiente sesión rellenar la unidad correspondiente en el libro de trabajo a la clase ausentada.

Por otro lado, dado que de la investigación cuantitativa un 14 % de las encuestadas tuvo problemas de conexión a lo largo del programa, se aconseja hacer seguimiento a las inasistencias para saber la razón detrás y la corporación pueda actuar y así evitar inasistencias.

- Proceso de postulación y selección:

Se concluye que, para las emprendedoras, el proceso de postulación y selección fue entendible, rápido y claro. Por lo que se sugiere seguir manteniendo el proceso de postulación actual, por otro lado, en el momento de selección dada la investigación cualitativa se aconseja a las emprendedoras no seleccionadas explicar las razones con mayor detalle.

- Duración de las clases y horario:

Teniendo en cuenta que, de la investigación cualitativa y cuantitativa, se concluye que

el contenido y durabilidad de las clases fue claro y entendible, gracias al equipo de la Corporación y las emprendedoras se esforzaban para poder asistir y prestar atención sesión a sesión.

Con respecto a la duración y horario de las clases se sugiere mantener el formato actual, pero agregar una tercera sesión semanal para abordar de manera más exhaustiva el contenido y resolver dudas.. Esto dado que se mostró que a las emprendedoras se les hacían cortas las sesiones del programa, dado que a la mayoría de las participantes del programa le gustaba dar su opinión y resolver sus dudas, y por eso no podían desenvolverse profundamente en el tema a tratar de la sesión.

- Problemas a lo largo del curso:

En la investigación cuantitativa, se mostró que un 23,8 % de las encuestadas tuvo algún problema a lo largo del curso que afectó su asistencia, entre los problemas destacan los problemas de conexión, enfermedad propia o cuidado de algún familiar. Además, un 31 % de las encuestadas declaran que su concentración y desempeño se vieron afectados por algún factor externo. Cuando algo no quedaba claro o no podía asistir a la sesión, un 76,5 % hablaba con las compañeras o profesoras.

De la investigación cualitativa se concluye que las emprendedoras valoran el tiempo de clase y se organizan para evitar faltar.

Con ambas investigaciones se puede concluir que ciertas emprendedoras enfrentaron dificultades que influyeron en su asistencia y rendimiento en el programa.

Los problemas de conexión fueron el problema más mencionado, se sugiere a la corporación evaluar la posibilidad de ofrecer asistencia técnica para ayudar a las participantes a superar este problema. Además, el hecho de que un 31 % de las participantes expresa que factores externos afectan su concentración y desempeño sugiere que la corporación podría hacer seguimiento a todas las emprendedoras participantes mensualmente para reconocer si existe algún problema externo y brindar apoyo adicional para ayudarlas a superar estos problemas y mantener su compromiso con el programa. Si además la emprendedora presenta inasistencia se debe hacer un seguimiento semanal o cada dos semanas.

- Libro físico:

De acuerdo a la investigación cuantitativa un 64,3 % usaba siempre el libro de trabajo y un 26,2 % lo usaba usualmente. Esto se refuerza en la investigación cualitativa donde todas las entrevistadas declaran que lo usaban la mayoría de las clases o al terminar la clase, y que su formato físico facilita poder tomar apuntes en él a lo largo de las clases y facilita el aprendizaje para las emprendedoras que no tienen un amplio conocimiento de las tecnologías. Además, que al tenerlo físicamente se puede seguir ocupando y revisando terminado el programa.

Estos resultados sugieren que el libro de trabajo es una pieza fundamental para las participantes del programa, y que su formato físico es valorado por las participantes. Además, dado que la mayoría de las participantes declaró usar el libro de trabajo sugiere que la corporación podría proporcionar apoyo adicional y seguimiento para ayudar a las participantes a completar las actividades y así aprovechar al máximo el contenido del programa.

Se sugiere mantener el libro de trabajo de manera física y desde la Corporación realizar seguimiento a su uso semanalmente para así controlar que las emprendedoras lo estén usando y completando las actividades.

- Formalización:

De la investigación cuantitativa, un 76,2 % de los emprendimientos no están formalizados versus un 22,5 % que sí lo están. Más aún, en la investigación cualitativa todas las entrevistadas no están formalizadas ante el servicio de impuestos internos por razones como el nivel de ventas o vivienda, donde hay algunas que su meta no es formalizarse y otras que está en sus planes futuros por necesidad de su negocio.

Se recomienda a la corporación agregar en el diagnóstico que se le realiza a cada emprendedora una pregunta sobre su deseo de formalizarse y razones por las que quiere o no quiere. Además, a lo largo del programa, agregar un módulo donde se explique que la formalización, al proporcionar acceso a financiamiento, protección legal y posibilidades de expansión, se presenta como una medida beneficiosa para el desarrollo de los emprendimientos. Finalmente, se sugiere a la corporación identificar los emprendimientos donde la formalización será una necesidad para seguir expandiendo su negocio y ayudar a lograrla.

- Capital social (antes y después):

De acuerdo a la investigación cuantitativa un 23,8 % de las encuestadas conocía a otra participante antes de entrar al programa, luego de finalizado el programa un 70,7 % conoce a otro participante después de finalizado el programa. El promedio de personas que una participante conocía antes de entrar al programa es de 2 emprendedoras, finalizado el programa cada emprendedora conoce en promedio 9 emprendedoras. Así mismo, si la emprendedora necesitará ayuda, un 56,1 % está muy de acuerdo en que es muy probable en que le pida ayuda a alguna participante del programa y 20, un 92,9 % resolvía las dudas con sus compañeras y 21 y un 97,6 % de las encuestadas ayudaba a sus compañeras si tenían dudas. De acuerdo al ambiente que se genera en el programa, un 92,9 % está muy de acuerdo que el ambiente entre las compañeras era amigable.

De acuerdo a la investigación cualitativa, se confirma que gracias al programa todas las entrevistadas aumentan su capital social, generando un grupo de mujeres que se apoya después de terminado el programa. Este apoyo es a nivel personal (psicológico) y a nivel de emprendimiento.

Dadas ambas investigaciones, se concluye que las participantes han ampliado su red de contactos y la disposición para solicitar ayuda a otras participantes y la percepción de un entorno amigable a lo largo del programa indican que este ha tenido un impacto positivo en el fortalecimiento del capital social de las emprendedoras.

Se sugiere a la corporación reforzar los lazos creados después del programa, incentivando el trabajo colaborativo y presencialidad. Esto en la misma línea que a lo largo del programa se realicen más instancias presenciales para reforzar lazos creados e incentivar la creación de nuevos lazos de emprendedoras que sean más calladas en formato *online*. Así mismo, se recomienda que la corporación tome contacto con la agrupación que se formó en la primera versión del programa “Fortaleza de mujer” con el objetivo de incluir a las emprendedoras de las versiones recientes y ver formas de trabajar colaborativamente.

- Redes sociales(antes y después):

De la investigación cualitativa se concluye que gracias al programa las emprendedoras ven una mejora considerable en sus redes sociales y así mismo también abren redes sociales que antes no tenían (TikTok, Facebook, Instagram). Gracias al programa aprendieron cómo subir sus productos y periodicidad para publicar, y con esto mejorar el engagement de sus redes sociales (El engagement en redes sociales implica crear una conexión

emocional entre una empresa o marca y su comunidad. A través de esta relación, los seguidores son animados a interactuar con la marca de diversas formas, como mediante comentarios, compartiendo contenido o dando me gusta a las publicaciones de la empresa. El resultado de esta conexión emocional es una comunidad activa y participativa en las redes sociales, lo que puede llevar al aumento de la lealtad de los clientes y la oportunidad de generar nuevos negocios. [39])

Estos resultados indican que el programa ha influido positivamente en el desarrollo de las habilidades de marketing digital de las emprendedoras, permitiéndoles mejorar sus estrategias en redes sociales y ampliar su presencia en plataformas relevantes para sus negocios.

Se sugiere a CMS al inicio del programa hacer una evaluación de las redes sociales del emprendimiento y fijar metas personalizadas para cada emprendimiento al finalizar el programa.

- Otros programas de emprendimientos: De la investigación cuantitativa, se obtiene que un 97,6 % de las encuestadas participaría en otros programas de la Corporación, y de la investigación cualitativa, se obtiene que las entrevistadas coinciden en su deseo de seguir capacitándose.

Estos resultados señalan un marcado interés y disposición por parte de las participantes para continuar su participación en programas de emprendimiento, ya sea dentro de la misma Corporación o en otras instituciones.

Se sugiere a CMS hacer envío de próximos programas de emprendimiento, postulaciones de fondos de financiamiento y capacitaciones de forma mensual a las emprendedoras de las tres versiones.

- Cambios generales antes y después (personales y de su emprendiendo):

- Cambios personales:

De la investigación cuantitativa, las encuestadas dicen que sienten más confianza, empoderamiento y seguridad. Así mismo de la investigación cualitativa, se concluye que las emprendedoras lo que más valoran del programa son los cambios personales que implementan cómo organizarse mejor, valorizar su trabajo y su tiempo, empezar a querer su emprendimiento. Se recomienda a CMS mantener el enfoque del programa en términos de crecimiento personal, realizar sesiones de autocuidado de la emprendedora y en actividades presenciales reforzar el crecimiento personal de cada una de ellas.

- Cambios en el emprendimiento:

De la investigación cuantitativa, un 46,2 % hizo cambios en el precio de venta, un 23,1 % abrió nuevos canales de venta, un 20,5 % tiene nuevos productos, un 2,6 % se formalizó, un 2,6 % hizo un cambio de rubro, un 2,6 % se abrió a nuevas comunas y un 2,6 % hizo mejoras en sus redes sociales. Así mismo de la investigación cualitativa todas las entrevistadas realizaron algún cambio en su emprendimiento.

Con lo anterior, se demuestra que el programa genera un impacto en los emprendimientos y las emprendedoras valoran el trabajo de la CMS. Se sugiere a la corporación hacer un seguimiento del negocio a la mitad del programa para evaluar y recomendar cambios; y uno al final del programa para conocer los cambios en el emprendimiento y evaluar los pasos a seguir.

Capítulo 7

Analisis de resultados

Partir mencionando que se ha demostrado que las emprendedoras están muy de acuerdo con la claridad de los criterios de selección, el proceso de selección y la durabilidad del programa, lo que indica una buena aceptación y comprensión por parte de las participantes. Además con respecto a los aprendizajes teóricos la mayoría de las mujeres encuestadas han manifestado un entendimiento completo en varios aspectos fundamentales de sus emprendimientos que son enseñados en el programa, lo que sugiere que el contenido teórico del programa es efectivo y beneficio para las emprendedoras. Por otro lado, los resultados cualitativos han permitido identificar fortalezas del programa, tales como su perspectiva de género, la implementación de un proceso de selección riguroso y la fomentación de la creación de redes.

Gracias a las investigaciones realizadas se ha mostrado que el programa ha contribuido al aumento del capital social de las participantes, creando un grupo de mujeres que se apoyan mutuamente a nivel personal y en el ámbito del emprendimiento.

Se han observado cambios significativos en los emprendimientos de las participantes, como la valorización del trabajo, la gestión del tiempo, ajustes en precios, ampliación de la oferta de productos y mejora en la visibilidad de sus negocios. Estos resultados indican que el programa ha tenido un impacto positivo en el desarrollo de los emprendimientos de las mujeres participantes.

Con respecto al objetivo general de programa “formar, desde un enfoque de género, a mujeres emprendedoras de la comuna de Renca, potenciando las habilidades y capacidades de emprendimiento y gestión de negocios en ellas, considerando su desarrollo personal, necesidades y contextos, con el propósito de fortalecer y hacer sustentable sus emprendimientos en el tiempo”, se puede decir que a través de actividades formativas, asesorías, redes de apoyo y espacios de aprendizaje, el programa se enfoca en potenciar el crecimiento y la sostenibilidad de los negocios liderados por mujeres, fomentando la autonomía, la creatividad y la confianza en sí mismas.

Gracias a ambas investigaciones, se llegan a sugerencias para mejorar el programa las cuales se detallaran en el siguiente capitulo, como la continuidad después del programa, instancias presenciales y la incorporación de una tercera sesión semanal.

Capítulo 8

Recomendaciones

Teniendo en consideración los resultados de la investigación cuantitativa y cualitativa, como también el funcionamiento del programa en detalle se hacen las siguientes recomendaciones tanto para la Corporación, como para el programa en particular.

- Recomendaciones a la Corporación Construyendo Mis Sueños:

1. Creación de un espacio de continuidad post programa Energía de Mujer:

Establecer un espacio de continuidad terminado el programa, donde todas las emprendedoras que han participado a lo largo de las tres versiones anteriores puedan mantener y fortalecer los vínculos creados, compartir experiencias y aprendizajes relacionadas al mundo del emprendimiento, y descubrir espacios de colaboración. Este espacio no es obligatorio para todas las emprendedoras participantes del programa, sino que al terminar el programa cada una puede elegir si unirse a la comunidad.

Esta continuidad post programa debe abarcar tanto aspectos de emprendimiento como la parte emocional y de autocuidado. En aspectos de emprendimiento que abarque esta comunidad se sugiere informar sobre próximas capacitaciones, programas para emprendimientos a desarrollarse en el futuro y postulaciones a financiamiento, así mismo postulaciones a ferias y/o lugares donde ir a ofrecer sus productos y/o servicio. Por otro lado en aspectos emocionales y de autocuidado se sugiere informar con respecto a talleres gratuitos de manejo del estrés, empoderamiento y liderazgo que se desarrollen en la comuna de Renca y/o alrededores.

Se sugiere que esta comunidad sea bajo el alero de la Corporación, incentivando la creación de nuevos lazos y fortalecimiento de estos. Para la coordinación y envío de información se sugiere que sea mediante un grupo de WhatsApp y email.

Se sugiere que por parte de la Corporación se incentive mínimo una reunión trimestral ya sea *online* o presencial con el objetivo que las emprendedoras hablen de sus emprendimientos y sentimientos personales.

2. Alianza con la organización “Fortaleza de Mujer”:

La organización “Fortaleza de Mujer” nace en el año 2021 luego de finalizada la primera versión del programa por emprendedoras de esta misma versión.

Se sugiere a la Corporación estudiar el estado de esta organización(tamaño de emprendedoras que la conforman, objetivo de la organización, etc.) y estudiar el beneficio mutuo que surgiría de una alianza.

- Recomendaciones al programa Energía de Mujer:

1. Formato Híbrido:

Como recomendación al programa se aconseja mantener el formato *online* para el desarrollo de las clases aumentando las instancias presenciales a lo largo del desarrollo del programa. Estas instancias presenciales tengan el objetivo de resolver dudas, fortalecer los vínculos existentes entre las participantes y también incentivar la creación de nuevos vínculos. Se sugiere a la Corporación que las instancias presenciales se realicen mensualmente.

2. Tercera sesión semanal:

Se recomienda la implementación de una tercera sesión semanal a lo largo del programa. Las ventajas de incluir esta sesión adicional podrían ser:

- a) Profundización en los contenidos: La tercera sesión semanal permitiría abordar de manera más detallada y exhaustiva los temas tratados en el programa, brindando a las emprendedoras la oportunidad de adquirir un mayor conocimiento y comprensión de los conceptos emprendedores y de desarrollo personal.
- b) Espacio para resolver dudas: Al contar con una sesión adicional, las participantes tendrían más tiempo para plantear preguntas, inquietudes y situaciones específicas relacionadas con sus emprendimientos, lo que favorecería la clarificación de dudas y la aplicación práctica de los aprendizajes.
- c) Aumento de la interacción: podría ser un espacio propicio para fomentar la interacción entre las emprendedoras realizando actividades grupales, promoviendo el intercambio de experiencias, la colaboración y la creación de comunidad.
- d) Aumento del compromiso y la motivación: Al tener una mayor frecuencia de encuentros, las emprendedoras podrían mantener un mayor nivel de compromiso y motivación a lo largo del programa, al sentirse más acompañadas, apoyadas y estimuladas en su proceso de aprendizaje y desarrollo emprendedor.

Se sugiere a la Corporación que esta tercera sesión sea de manera *online* y que una vez al mes se realice de manera presencial en sintonía con la recomendación de aumentar las instancias presenciales anteriormente mencionada.

3. Fijar metas personalizadas:

Con el objetivo de impulsar el crecimiento y desarrollo de cada emprendimiento se sugiere fijar metas personalizadas. Algunas recomendaciones para la definición y seguimiento de metas personalizadas son:

- a) Entrevista inicial: Realizar una entrevista individual al inicio del programa con cada emprendedora para identificar sus objetivos, necesidades, fortalezas y áreas de mejora, con el fin de establecer metas personalizadas y específicas que se alineen con sus aspiraciones y capacidades.
- b) Definir de metas SMART: Establecer metas que sean específicas, medibles, alcanzables y relevantes que se puedan lograr a lo largo del programa, para que las emprendedoras tengan claridad sobre lo que desean lograr y puedan evaluar su progreso de manera efectiva a lo largo del programa.
- c) Seguimiento y revisión: Realizar un seguimiento mensual del avance de cada emprendedora en relación con sus metas personalizadas, evaluando los logros alcanzados, identificando posibles obstáculos y ajustando las metas según sea necesario para adaptarse a las circunstancias y necesidades de cada participante.

4. Mayor seguimiento:

Implementar un mayor seguimiento a lo largo del programa para cada emprendedora podría ser fundamental para garantizar un aumento en su progreso, bienestar y éxito, además permitiría a la Corporación identificar las necesidades específicas de cada emprendedora, ofrecer un apoyo personalizado y oportuno. Algunas acciones que podrían realizarse para aumentar el seguimiento son:

- a) Seguimiento mensual: Realizar un seguimiento mensual individualizado para cada emprendedora para evaluar su avance con respecto a lo enseñado en el programa, identificar posibles dificultades o necesidades específicas, y brindar apoyo personalizado en función de sus requerimientos. Así evaluar el avance de cada emprendedora en relación con las metas establecidas al inicio del programa, identificando logros, áreas de mejora y ajustando objetivos personalizados para potenciar su crecimiento.
- b) Atención a la asistencia y participación: Monitorear la asistencia y participación de cada emprendedora en las actividades del programa, identificando ausencias prolongadas y dificultades de su vida personal que puedan afectar su aprendizaje y ofreciendo soluciones o apoyo adicional en caso necesario.
- c) Seguimiento proactivo: Ante situaciones de constante inasistencia o dificultades identificadas en el seguimiento mensual, realizar un seguimiento más frecuente ya sea semanal o quincenal dependiendo del caso, para brindar un apoyo más cercano y oportuno a las emprendedoras que lo requieran.

En resumen, la revisión del programa "Energía de Mujer" ha posibilitado señalar algunas recomendaciones para perfeccionar el programa y su influencia en la comunidad. Estas sugerencias abarcan aspectos como la continuidad posterior al programa, la incorporación de encuentros presenciales, la adición de una tercera sesión semanal y el establecimiento de un seguimiento más estructurado. La implementación de estas sugerencias podría fortalecer el programa y mejorar su impacto tanto en el progreso de los emprendimientos como en el bienestar personal de las emprendedoras.

Capítulo 9

Conclusiones

La corporación “Construyendo Mis sueños” lleva una larga trayectoria capacitando y ayudando a emprendedores de 37 comunas del país.

Con respecto, en particular al programa “Energía de Mujer” que se lleva realizando en la comuna de Renca desde el 2021 impactando a más de 80 emprendedoras se ha llevado a cabo una exhaustiva investigación cuantitativa y cualitativa, analizando diversos aspectos del programa.

Las entrevistadas destacan la excelente comunicación de la Corporación durante todo el desarrollo del programa, las emprendedoras de las versiones 2021 y 2022 recomiendan el programa y han sido de gran apoyo para futuras postulantes, facilitando información y formularios. Existe un consenso entre las entrevistadas sobre la necesidad de una continuidad después del programa para mantener y fortalecer la comunidad de mujeres emprendedoras. Se sugiere que este seguimiento no solo esté relacionado con aspectos de emprendimiento, sino que también contemple la parte emocional y de autocuidado. Otras recomendaciones propuestas incluyen más instancias presenciales para fortalecer la relación entre las participantes, así como la posibilidad de una tercera sesión semanal para profundizar en la materia y resolver dudas.

La evaluación del programa “Energía de Mujer” ha permitido cumplir con los objetivos específicos planteados en la investigación, lo que ha permitido identificar áreas de mejora y proponer modificaciones para fortalecer el programa y su impacto en el emprendimiento y el bienestar personal de las emprendedoras.

Las recomendaciones buscan fortalecer y mejorar el Programa “Energía de Mujer”, teniendo en cuenta las opiniones y sugerencias recopiladas de las encuestas y entrevistas. Con lo anterior del enunciado de investigación “Evaluación de Resultados del Proyecto Energía Mujer” se cumple el objetivo general: “Identificar, proponer y modificar elementos que permitan robustecer la estructura de selección y funcionamiento del programa “Energía de Mujer” de la Corporación Construyendo Mis Sueños” y se ha cumplido el objetivo del programa de apoyar y capacitar a emprendedoras para fortalecer sus habilidades y capacidades de negocio, consolidando sus negocios en la comuna de Renca y por otro lado se ha descubierto el gran capital social que logran las emprendedoras gracias al programa.

Bibliografía

- [1] Crecemujer.cl, “¿sabes qué es una micro, pequeña y mediana empresa?,” s.f. Recuperado de <https://www.crecemujer.cl/capacitacion/ideas-de-negocio/sabes-que-es-una-micro-pequena-y-mediana-empresa>.
- [2] Cesuma.mx, “Clasificación de las empresas,” 2023. Recuperado de <https://www.cesuma.mx/blog/clasificacion-de-las-empresas.html>.
- [3] G. de Chile, “Síntesis de resultados, eme-vii,” 2023. Recuperado de <https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2023/06/sintesis-de-resultados-eme-vii.pdf>.
- [4] L. pymes suponen el 50 Recuperado de <https://emprendimientoymicrofinanzas.com/las-pymes-suponen-el-50-del-pib-mundial/>.
- [5] E. Mostrador, “Pymes, una conmemoración en modo covid-19,” 2021. Recuperado de <https://www.elmostrador.cl/agenda-pais/2021/06/27/pymes-una-conmemoracion-en-modo-covid-19/>.
- [6] Rankia.cl, “Financiamiento para emprendedores chile 2023,” 2023. Recuperado de <https://www.rankia.cl/blog/ideas-emprendimiento-chile/3585260-financiamiento-para-emprendedores-chile>.
- [7] C. M. Sueños, “title de la página,” sf. Recuperado de <https://www.construyendomisuenos.cl/>.
- [8] C. M. Sueños, “Sobre nosotros,” sf. Recuperado de <https://www.construyendomisuenos.cl/nosotros/>.
- [9] P. . M. Sueños, “Construyendo mis sueños,” s/f.
- [10] G. de Chile, “Boletín de la comisión de competencia económica, número 6,” 2021.
- [11] L. M. y G. d. R. Mohor, C., “El 95
- [12] I. N. de Estadísticas, “Boletín estadístico: Empleo trimestral,” 2023.
- [13] C. N. de Chile, “Reportes estadísticos 2023 de renca,” 2023.
- [14] W. D. G. Cl, “Resultados de pobreza por ingresos,” s/f.
- [15] A. Internacional, “La pobreza tiene género,” 2023.
- [16] S. Valenzuela, ME y Venegas, “Mitos y realidades de la micro-empresa en chile: Un análisis de género,” 2001. Recuperado de <https://www.pagina12.com.ar/diario/suplementos/futuro/13-433-2003-04-26.html>.
- [17] M. de la Mujer, “Plan de equidad laboral 2021-2030,” 2021. Recuperado de <https://minmujeryeg.gob.cl/wp-content/uploads/2022/03/Plan-de-Equidad->

Laboral-2021_2030.pdf.

- [18] F. y. T. Ministerio de Economía, “Síntesis de resultados, eme-vii,” 2023.
- [19] Emprendetupyme.cl, “Ventajas de formalizar tu empresa en Chile,” 2023.
- [20] Valorpyme.cl, “¿cuánto dinero necesito para formalizar y crear una empresa en Chile?,” 2023, 8 de diciembre. Recuperado de <https://www.valorpyme.cl/blog/cuanto-dinero-necesito-para-iniciar-empresa-chile>.
- [21] ChileAtiende, “Registro social de hogares (rsh),” 2024.
- [22] C. N. de Chile, “Registro social de hogares y calificación socioeconómica,” 2014. Recuperado de <https://www.bcn.cl/portal/leyfacil/recurso/registro-social-de-hogares>.
- [23] RedGol, “¿cómo saber en qué tramo del registro social de hogares estás?,” s/f.
- [24] R. México, “Pobreza y desigualdades sociales: Una visión desde el género,” 2008.
- [25] T. Magíster En Análisis Económico, “Brecha de género en el microemprendimiento: El caso de Chile,”
- [26] C. Rivera, “La brecha de género en el microemprendimiento: El caso de Chile,”
- [27] C. Vignolo, “Capital social,” s/f. Recuperado de <https://www.carlosvignolo.com/concepto/capital-social/>.
- [28] Completo, “Reflexión política,” s/f. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/110/11028415005.pdf>.
- [29] J.-M. Perras, C. P. Normandin, “Investigación y redacción,” s/f.
- [30] J. Sánchez, “Capital social: el secreto para emprender,” 5 de mayo 2023. Recuperado de <https://www.linkedin.com/pulse/capital-social-el-secreto-para-emprender-us-jeiber-s>
- [31] P. Herrera, “Fortalece tu capacidad y la de los demás: ¡infunde confianza siempre!,” Pasos para mejorar la autoconfianza y la confianza en los demás. Vivir las situaciones de manera positiva, centrarse menos en los problemas y focalizar la energía en soluciones y cambios positivos. Prepararse bien ante situaciones que generan inseguridad; por ejemplo, realizar una actividad nueva. Practicar hasta sentir mayor comodidad y dominar la tarea. Hacer una lista de logros propios y recordarla constantemente para visualizar los propios avances.
- [32] A. F. L.-. C. S. F. Yáñez Gallardo, R., “Confianza y desconfianza: dos factores necesarios para el desarrollo de la confianza social,” *Universitas Psychologica*, vol. 5, pp. 9–20, 2006.
- [33] P. Bourdieu, “El capital social individual,” 2001. Recuperado de <https://core.ac.uk/download/pdf/143423775.pdf>.
- [34] C. calcular la cantidad de respuestas que necesitas, “Mono encuesta,” s/f.
- [35] C. Ortega, “Muestreo no probabilístico: definición, tipos y ejemplos,” junio 14 2018. Recuperado el 26 de diciembre de 2023, de <https://www.questionpro.com/blog/es/muestreo-no-probabilistico/>.
- [36] H. Mejía Castillo, “La metodología de investigación evaluativa es una alternativa para la valoración de proyectos,” s/f.
- [37] D. las actividades básicas de todo profesional de la, “Capítulo i. investigación evaluativa y evaluación de programas,” s/f.
- [38] Q. Edición, “Investigación de mercados,”

- [39] A. Lenis, “Engagement en redes sociales: qué es, cómo se genera y ejemplos,” 2023.

Anexos

Anexo A. Encuesta

- *Introducción*

¡Hola a todas! Muchas gracias por darte el tiempo para responder esta encuesta. Te comento que todo lo que respondas es confidencial y tiene el fin de ser un aporte en mi Tesis para evaluar el impacto del programa en su emprendimiento.

- *Caracterización*

1. Nombre y apellido
2. Nombre de su emprendimiento

- *Preguntas – SECCIÓN 1*

1. ¿Tu emprendimiento está formalizado? *Opción múltiple*

- si
- no

Un 76,2% de los emprendimientos encuestados no están formalizados mientras que un 22,5% sí lo están lo anterior es presentado en el gráfico A.1.

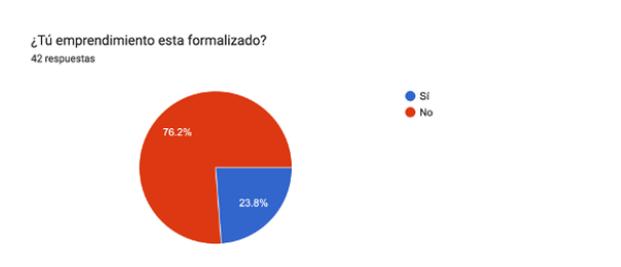


Figura A.1: Porcentaje de emprendimientos formalizados.

2. ¿Tu emprendimiento está funcionando actualmente? *Opción múltiple*

- si
- no

Un 95,2% de los emprendimientos están funcionando actualmente.

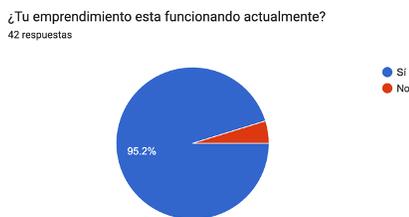


Figura A.2: Porcentaje de emprendimientos funcionando actualmente.

3. ¿Los criterios de selección al programa son/fueron claros? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 92,9% de las emprendedoras está muy de acuerdo en la claridad de los criterios de selección. Un 4,8% está de acuerdo en la claridad de los criterios de selección al programa y un 2,4% está muy en desacuerdo en la claridad de los criterios de selección.

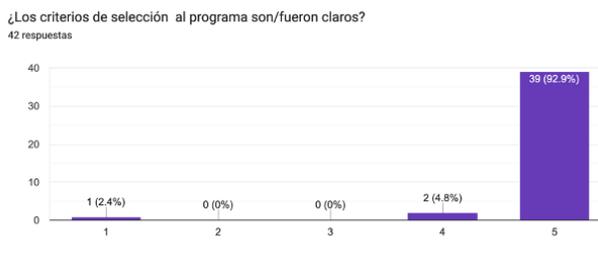


Figura A.3: Porcentaje de claridad en criterios de selección.

4. ¿El proceso de selección fue entendible, rápido, claro? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 88,1% de las emprendedoras está muy de acuerdo en que el proceso de selección fue entendible, rápido y claro. Un 7,1% está de acuerdo en que el proceso de selección fue entendible, rápido y claro, un 2,4% está indiferente en el proceso de selección y un 2,4% está muy en desacuerdo en que el proceso de selección fue entendible, rápido y claro.

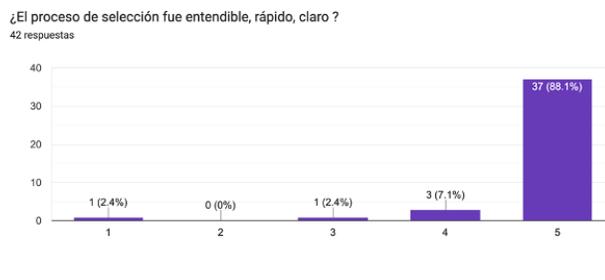


Figura A.4: Porcentaje de percepción proceso de selección.

5. ¿La durabilidad del programa y su funcionamiento fueron explicados de manera clara? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 92,9% de las emprendedoras está muy de acuerdo en que la durabilidad del programa y su funcionamiento fueron explicados de manera clara. Un 2,8% está de acuerdo, 2,4% esta indiferente y un 2,4% está muy en desacuerdo en que la durabilidad del programa y su funcionamiento fueron explicados de manera clara.

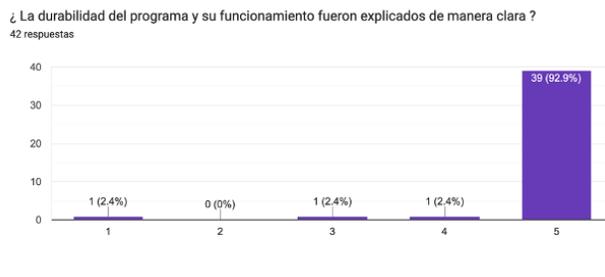


Figura A.5: Porcentaje de emprendimientos funcionando actualmente.

6. ¿Tuvo algún problema a lo largo del programa que le afectó en su asistencia? (problemas de conexión, uso de zoom, externo: familiar, enfermedad) *Opción múltiple*

- si
- no

Un 76,2% no tuvo un problema a lo largo del programa que le afectó en su asistencia y un 23,8% si tuvo.

¿Tuvo algún problema a lo largo del programa que le afectó en su asistencia? (problemas de conexión, uso de zoom, externo: familiar, enfermedad)
42 respuestas

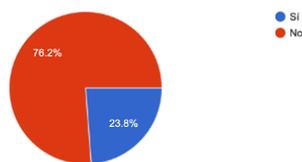


Figura A.6: Porcentaje de encuestadas que presentaron algún problema.

7. Si la respuesta es Sí, elija la opción que más la represente. *Opción múltiple*

- Problemas de conexión
- Problemas con la plataforma de zoom
- Problemas familiares
- Enfermedad propia
- Enfermedad de algún familiar.
- Otro

Entre el porcentaje de personas que, si tuvieron algún problema a lo largo del programa, un 46,2% tuvo problemas de conexión, un 15,4% tuvo enfermedad propia, también un 15,4% tuvo trabajo, un 7,7% tuvo problemas familiares, enfermedad de algún familiar o cuidando algún familiar.

Si la respuesta es Sí, elija la opción que mas la represente.
13 respuestas

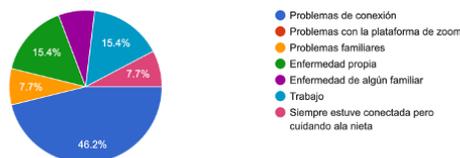


Figura A.7: Porcentaje de problemas que presentaron.

8. ¿Qué tanto le acomoda que el programa se desarrolle de forma *online*? (*Escala Lineal: 1 no me acomoda, 5 me acomoda mucho*)

	1	2	3	4	5	
No me acomoda						Me acomoda mucho

A un 81% de las emprendedoras le acomoda mucho que el programa se desarrolle de manera *online*, a un 2,4% le acomoda, un 11,9% es indiferente y a un 4,8% no le acomoda que se desarrolle de manera *online*.



Figura A.8: Porcentaje de preferencia al desarrollo online del programa.

9. Dado el desarrollo del programa, ¿hubiera preferido que fuera presencial? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 33,3% está muy en desacuerdo que el programa se desarrolle de manera presencial, por otro lado, un 23,8% está muy de acuerdo en que el programa se desarrolle de manera presencial, un 21,4% está indiferente, un 11,9% está en desacuerdo y un 9,5% está de acuerdo en la modalidad presencial.

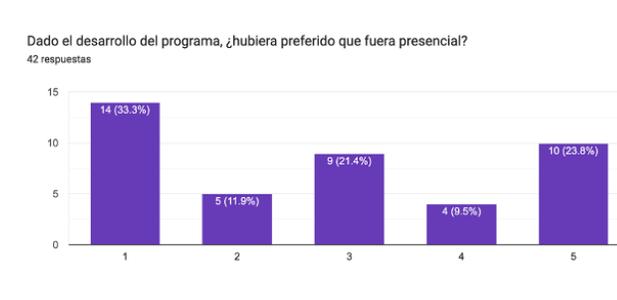


Figura A.9: Porcentaje de preferencia al desarrollo presencial del programa.

10. ¿Su concentración y desempeño en el programa se vieron afectados por algún factor externo? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 50% está muy en desacuerdo en que su concentración y desempeño se vieron afectados por algún factor externo, por otro lado un 16,7% está muy de acuerdo en que su concentración y desempeño se vieron afectados por algún factor externo, un 14,3% está de acuerdo, un 11,9% está indiferente y un 7,1% está en desacuerdo.



Figura A.10: Porcentaje de encuestadas que se vieron afectadas por algún factor externo.

11. ¿El contenido de la clase fue claro y entendible? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 95,4% está muy de acuerdo y un 4,8% está de acuerdo en que el contenido de la clase era claro y entendible.

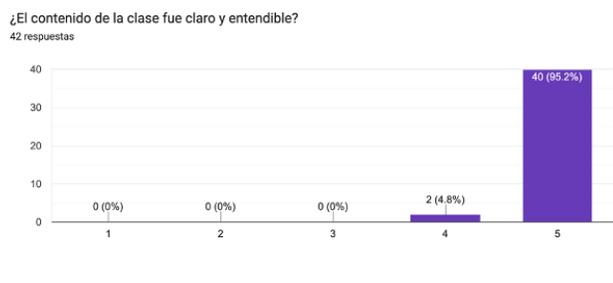


Figura A.11: Porcentaje de claridad al contenido de la clase.

12. Cuando algo de la clase no te quedaba claro o no podías asistir a esa sesión ¿Que hacías? *Pregunta abierta* Cuando algo no quedaba claro no o podía asistir a la sesión, un 76,5% hablaba con las compañeras o profesoras, un 8,8% veía la clase grabada, un 5,9% preguntaba por WhatsApp, un 2,9% revisaba el libro, un 2,9% preguntaba en la clase siguiente y además revisaba el libro y finalmente un 2,9% revisaba WhatsApp y veía la clase grabada.

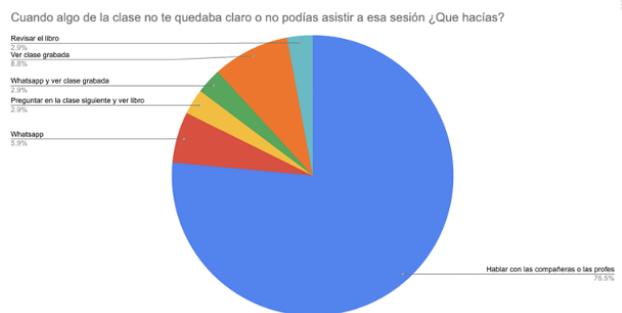


Figura A.12: Actividades que hacían las emprendedoras cuando debían faltar a alguna sesión.

13. ¿Utilizabas el libro de trabajo? *Opción múltiple*

- Siempre (100 % de las clases)
- Usualmente (70-80 % de las clases)
- A veces (50 % de las clases)
- Rara vez (20 % de las clases)
- Nunca (0 % de las clases)

De acuerdo con el uso del libro de trabajo, un 64,3 % lo usaba siempre, un 26,2 % usualmente, un 4,8 % lo usaba a veces y un 4,8 % rara vez lo utilizo.

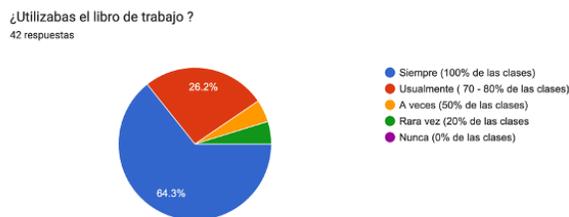


Figura A.13: Porcentaje de utilización de libro de trabajo.

14. ¿Qué oportunidades/ cambios ves en ti luego de finalizado el programa? (Más confianza, empoderada, amigable, mejoras en el negocio etc.) *Pregunta abierta* Más confianza, empoderamiento, seguridad, orden, crecimiento del negocio.

15. ¿Conocías algún participante antes de entrar al programa? (participante de la misma versión del programa) *Opción múltiple*

- si
- no

Un 76,2 % no conocía a algún participante antes de entrar al programa y un 23,8 % si conocía.

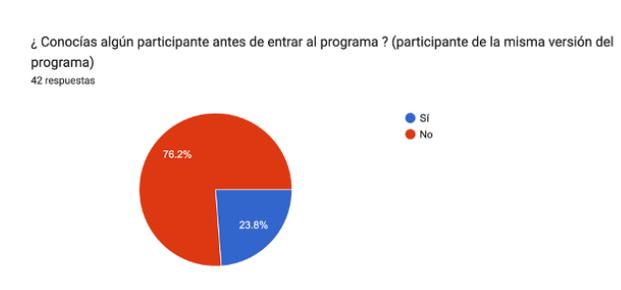


Figura A.14: Porcentaje de emprendedoras que se conocían antes del programa.

16. Si la respuesta es Sí, ¿Cuántas? *Pregunta abierta*

De las personas que sí conocían un participante antes de entrar al programa, el promedio de personas que conocían es 2.

17. ¿Conoces algún participante finalizado el programa? (participante de la misma versión del programa) *Opción múltiple*

- si
- no

Un 70,7% conoce a algún participante después de finalizado el programa y un 29,2% no conoce a algún participante de la misma versión finalizado el programa.



Figura A.15: Porcentaje de emprendedoras que se conocen después del programa.

18. Si la respuesta es Sí, ¿Cuántas? *Pregunta abierta*

De las personas que sí conocen a algún participante después de finalizado el programa, el promedio de personas que conocen es 9.

19. Si necesitaras ayuda en tu emprendimiento, (formalización, financiamiento, información, etc.) ¿Qué tan probable es que le pidas ayuda a algún participante del programa? (*Escala Lineal: 1 no es probable, 5 es muy probable*)

	1	2	3	4	5	
No es probable						Es muy probable

Si la emprendedora necesitara ayuda, un 56,1% está muy de acuerdo en que es muy probable en que le pida ayuda a algún participante del programa, un 29,3% está de acuerdo, un 9,8% es indiferente, un 2,4% está en desacuerdo y un 2,4% muy en desacuerdo.

Si necesitaras ayuda en tu emprendimiento, (formalización, financiamiento, información, etc) ¿Qué tan probable es que le pidas ayuda a algún participante del programa?

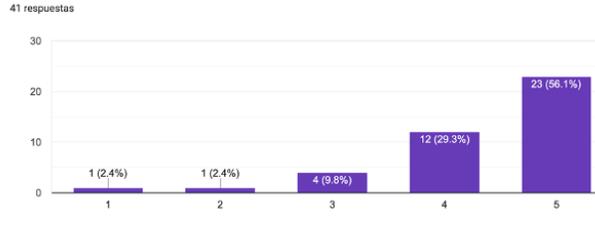


Figura A.16: Porcentaje de probabilidad de pedir ayuda a alguna compañera.

20. A lo largo del programa, si tenías una duda ¿lo resolvías con tus compañeras? *Opción múltiple*

- si
- no

Un 92,9 % resolvía las dudas con sus compañeras y un 7,1 % no lo hacía.

A lo largo del programa, si tenías una duda ¿lo resolvías con tu compañeras?

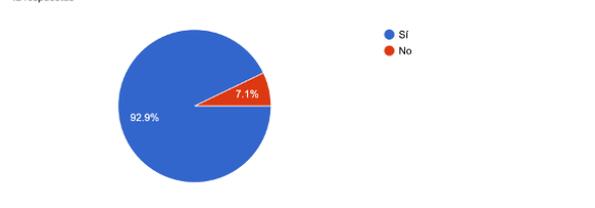


Figura A.17: Porcentaje de emprendedoras resolvían dudas con sus compañeras.

21. ¿Ayudabas a tus compañeras cuando tenían dudas? *Opción múltiple*

- si
- no

Un 97,6 % de las encuestadas ayudaba a sus compañeras si tenían dudas, un 2,4 % no lo hacía.

¿Ayudabas a tus compañeras cuando tenían dudas?

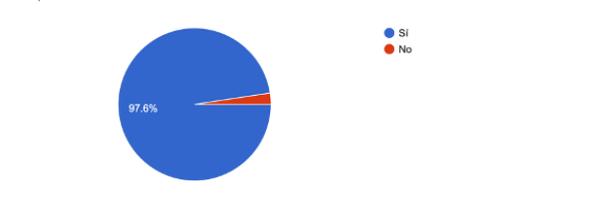


Figura A.18: Porcentaje de emprendedoras que ayudaban a sus compañeras.

22. ¿Crees que el ambiente entre las compañeras era amigable? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

De las encuestadas un 92,9 % está muy de acuerdo que el ambiente entre las compañeras era amigable, un 4,8 % está de acuerdo y un 2,4 % es indiferente.

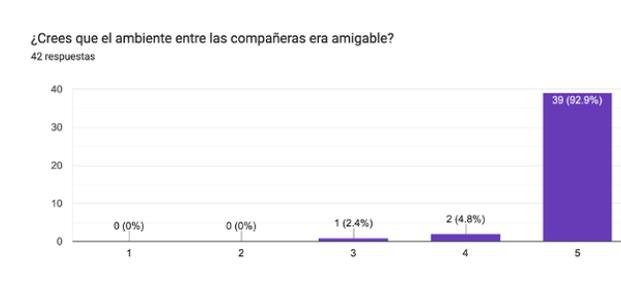


Figura A.19: Porcentaje de emprendedoras que creen que el ambiente era amigable.

23. ¿Qué cambios hiciste en tu emprendimiento a lo largo del programa? (abrir un nuevo canal de venta, nuevas líneas de negocio, cambios en los precios, etc.) *Pregunta abierta* Con respecto a cambios en el emprendimiento dado finalizado el programa, un 46,2 % hizo cambios en el precio de venta, un 23,1 % abrió nuevos canales de venta, un 20,5 % tiene nuevos productos, un 2,6 % se formalizó, un 2,6 % hizo un cambio de rubro, un 2,6 % se abrió a nuevas comunas y un 2,6 % hizo mejoras en sus redes sociales.



Figura A.20: Cambios en el emprendimiento.

24. ¿Cómo evalúas en general el programa? (*Escala Lineal: 1 muy malo, 5 muy bueno*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 97,6 % de las encuestas dice que el programa en general es muy bueno y un 2,4 % que es bueno.

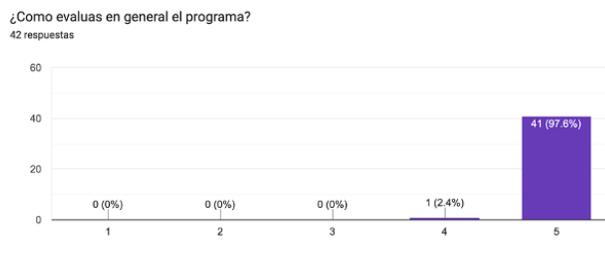


Figura A.21: Evaluación general del programa.

25. ¿Qué cambios harías? *Opción múltiple*

Con respecto a qué cambios harían al programa, un 42,9 % se abriría a una modalidad mixta, un 42,9 % le haría un cambio a la duración de las clases, un 9,5 % haría un cambio al libro y un 4,8 % agregaría un módulo de crecimiento personal.

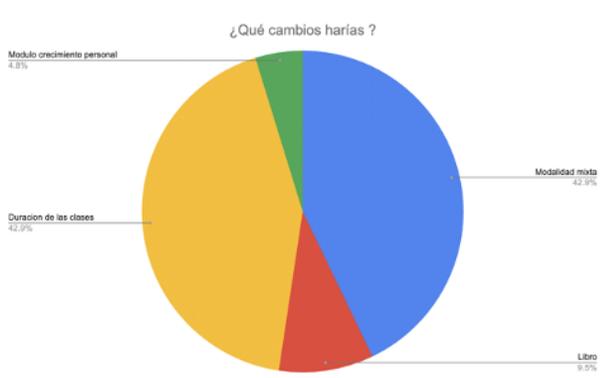


Figura A.22: Cambios en el programa.

26. ¿Te gustaría participar en otros programas de la Corporación? *Opción múltiple*

- si
- no

Un 97,6 % de las encuestadas participaría en otros programas de la Corporación versus un 2,4 % que no lo haría.

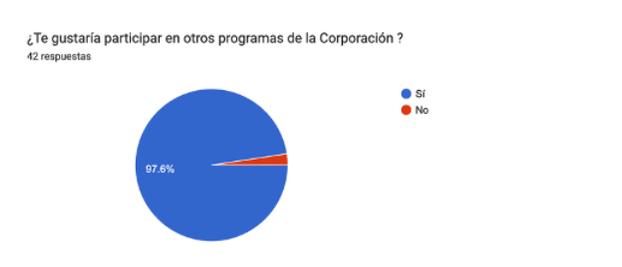


Figura A.23: Porcentaje de participación en otros programas de la Corporación.

27. ¿En qué versión del programa “Energía de Mujer” participó? *Opción múltiple*

- Versión 1 (2021)

- Versión 2 (2022)
- Versión 3 (2023)

De las encuestadas, un 42,9 % realizó el programa el año 2023, un 28,6 % el 2022 y un 28,6 % el 2021.

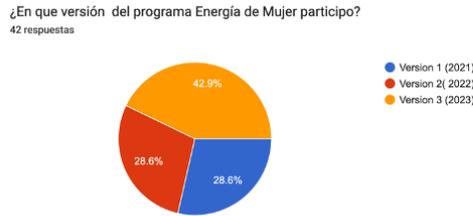


Figura A.24: Porcentaje de emprendedoras por versión.

A continuación, se presentan las respuestas de la segunda sección que es solo para emprendedoras de la versión más reciente del programa para medir el impacto que este tuvo en distintas dimensiones. De la versión 2023 respondieron 18 emprendedoras.

• Preguntas – SECCIÓN 2

1. ¿Cuáles son las necesidades que satisface con sus productos y/o servicios? (Desarrollar lo máximo posible) *Pregunta abierta*
El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 17 de las emprendedoras saben qué necesidades satisface sus productos y/o servicios.



Figura A.25: Nube de palabras de necesidades que cubre el negocio.

2. ¿Tiene agrupados a sus clientes por gustos o necesidades para definir cómo vender mejor? (*Escala Lineal: 1 muy en desacuerdo, 5 muy de acuerdo*)

	1	2	3	4	5	
Muy en desacuerdo						Muy de acuerdo

Un 38,9 % de las emprendedoras está muy de acuerdo que tiene agrupados a sus clientes por gustos o necesidades para definir cómo vender mejor, un 27,8 % está de acuerdo, un 27,8 % está indiferente y un 5,6 % está en desacuerdo.



Figura A.26: Porcentaje de emprendedoras que tiene agrupados a sus clientes.

3. ¿Lleva registro de sus ventas? *Opción múltiple*

- si
- no

De las emprendedoras un 77,8 % lleva registro de sus ventas, en cambio un 22,7 % no lo lleva.

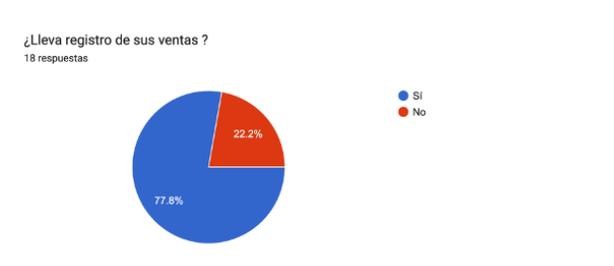


Figura A.27: Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus ventas.

4. ¿Lleva registro de sus clientes? *Opción múltiple*

- si
- no

De las emprendedoras, un 88,9 % lleva registro de sus clientes, versus un 11,1 % que no lleva.

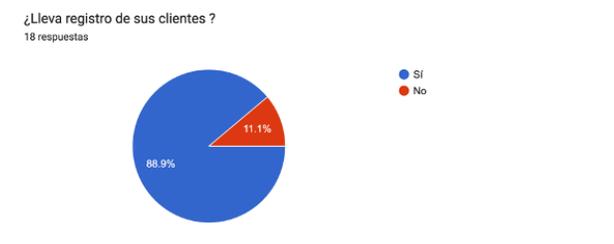


Figura A.28: Porcentaje de emprendedoras que llevan registro de sus clientes.

5. ¿Realiza algunas estrategias o acciones para aumentar sus ventas? ¿Cuáles? *Pregunta abierta*

El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 18 de las emprendedoras (el total de

las encuestadas de la versión 2023) realiza alguna estrategia o acción para aumentar sus ventas.



Figura A.29: Nube de palabras de estrategias para aumentar las ventas.

6. ¿Cuáles son las metas que quiere lograr para su negocio en el corto y mediano plazo? *Pregunta abierta*

El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 18 de las emprendedoras (el total de las encuestadas de la versión 2023) sabe cuáles son las metas que quiere lograr para su negocio en el corto y mediano plazo.

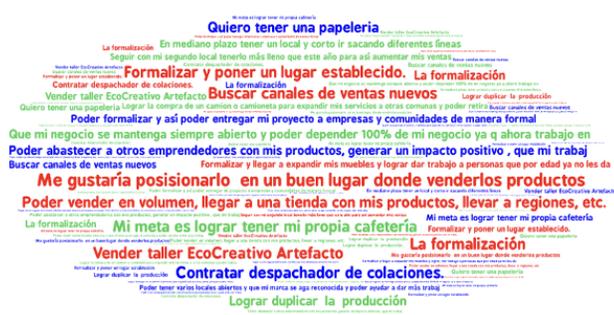


Figura A.30: Nube de palabras de metas de las emprendedoras.

7. ¿Sabe en qué se diferencia su negocio de su competencia? *Pregunta abierta*

El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 18 de las emprendedoras (el total de las encuestadas de la versión 2023) sabe en qué se diferencia su negocio de la competencia.



Figura A.31: Nube de palabras de diferenciación del negocio.

8. ¿Cuáles son las acciones que son claves para su negocio? *Pregunta abierta*

El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 18 de las emprendedoras (el total de las encuestadas de la versión 2023) sabe cuáles son las acciones claves para su negocio.



Figura A.32: Nube de palabras de acciones claves para el negocio.

9. ¿Cómo asegura la entrega oportuna de los productos y/o servicios a sus clientes? *Pregunta abierta*

El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 18 de las emprendedoras (el total de las encuestadas de la versión 2023) sabe cómo asegurar la entrega oportuna de los productos y/o servicios a sus clientes.



Figura A.33: Nube de palabras de entrega oportuna de los productos o servicios.

10. ¿Tiene contactos y/o conoce otras instituciones, personas y/o empresas que le puedan ayudar o aportar a su negocio? *Pregunta abierta*

El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 17 de las emprendedoras tiene contactos y/o conoce otras instituciones, personas y/o empresas que le puedan ayudar o aportar a su negocio.



Figura A.34: Nube de palabras de contacto con otras instituciones, personas y/o empresas.

11. ¿Cuáles son los costos de sus productos o servicios? (Costo en herramientas para el funcionamiento del emprendiendo: tela, madera, lana, etc.) *Pregunta abierta*
 El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 13 de las emprendedoras saben cuáles son los costos de sus productos o servicios.



Figura A.35: Nube de palabras de costo de los productos o servicios.

12. ¿Cómo calcula los precios de venta? ¿Utiliza información de los costos de sus productos o servicios? *Pregunta abierta*
 El objetivo de esta pregunta era ver si las encuestadas podían responder de manera completa gracias a lo aprendido en el curso, 15 de las emprendedoras saben calcular los precios de venta.



Figura A.36: Nube de palabras de cómo calcula los precios de venta.

13. ¿Cómo registra los ingresos y egresos producto de su negocio, sea diario, semanal o mensual? *Pregunta abierta*

no enfrentarte.

Entrevistador: Entonces, ¿usted prefiere las clases online a las presenciales? Por ejemplo, si todo el programa es presencial por la flexibilidad que entrega.

Entrevistada: Sí, a lo mejor online para mí, porque presencial a veces pasa que no podías, no alcanzas a llegar. Entonces, sí online, tenés la ventaja de donde estay te conectai no más. No te duele. Ya tiene que ser mucho, porque si a veces, por ejemplo, me tocó entrar ya al doctor y tuve que apagarlo. Pero no he tenido oportunidad de estar ahí haciendo otras cosas y podía estar escuchando y no te perdís la clase. O le decía a la chiquilla, a los profesores, yo le decía, no sé, estoy haciendo esto y esto lo puedo escuchar, ¿cachái?

Entrevistador: ¿y alguna vez tuvo que ausentarse de las clases?

Entrevistada: No te entendí.

Entrevistador: ¿Alguna vez tuvo que faltar alguna clase?

Entrevistada: Sí, pero fue contada con la mano. Una vez no se po estaba en un lugar y me pasó que no tenía internet, que fue imposible conectar.

Entrevistador: Y cuando faltaba alguna clase, ¿cómo lo hacía para ponerse al día? Porque sé que tienen un libro de trabajo.

Entrevistada: Tenía que hacer la tarea y podía ¿Cuántos se llama? Era eso y también estaban las modalidades. No me acuerdo, parece que teníamos las clases también grabadas. No me acuerdo de eso. Es que como te digo, yo falté muy poco.

Entrevistador: Ya.

Entrevistada: Entonces, como que no me acuerdo mucho.

Entrevistador: ¿y presentó algún problema a lo largo del curso como que afectaron su concentración, su desempeño?

Entrevistada: No, porque las clases eran... Para mí, en la clase de Mujer, las clases fueron muy buenas. Yo he hecho hartos cursos. O sea, no puedo decirte... He estado en hartos cursos y en la clase de Mujer era distinta. Y además que las dos profes eran así como power, como que te queda eso. De hecho, siendo online, yo encontré que fue uno de los mejores cursos que había de todo. Buena profe, hubo compañerismo, hubo mucha energía, esa ayuda que se dio, aunque fue online. No fue como otros cursos que yo he estado como en peleas, en discusiones, porque yo he sabido que hay cursos online, y por estas cosas, igual como que entra más conflicto acá no hubo.

Entrevistador: Sí, igual eso, lo que me he dado cuenta es que se genera una red de compañeras superpoderosas. Como de ayuda entre todas las mujeres que están. No sé si eso también lo crees.

Entrevistada: Si de todo.

Entrevistador: Y a usted le gustaba el libro en físico o, por ejemplo, si el libro fuera digital, no le molestaría.

Entrevistada: Me gusta físico, pero yo lo hubiera entregado anillado porque igual me costaba. Si hubiera sido como anillado, así como que lo doblaba y un poco más práctico, lo hubiera encontrado genial. Pero igual en físico te da la posibilidad de andarlo viendo. Es bueno porque, bueno, vaya a cualquier lugar y podría echarle algún vistazo.

Entrevistador: Sí. Por eso es mejor en físico a su parecer. Y ahora, en cuanto a su negocio, ¿está formalizado antes del programa o después del programa? ¿O no está formalizado?

Entrevistada: No está ni antes del programa ni ahora.

Entrevistador: ¿Y eso es por motivos que su trabajo fluctúa mucho?

Entrevistada: Si, no puedo formalizar si sabes que vas a tener más gastos que ganancia,

porque igual para entrar a formalizar tienes que pagar contratos.

Entrevistador: Sí, hay hartos gastos.

Entrevistada: Que no me da aún para hacerlo.

Entrevistador: ¿Conocía emprendedoras antes y después del programa?

Entrevistada: Sí, tuve la posibilidad de conocer.

Entrevistador: ¿y siente que esa relación, como entre todas las emprendedoras, se sigue manteniendo o ya pasó con el tiempo?

Entrevistada: Va menguando, porque depende de las necesidades, yo creo, y depende en los tiempos que pasan. Entonces, igual va mejorando un poco esto. O si vas a los mismos lugares te conoces más, pero si no, las canchas se llevan a no tener mucho contacto.

Entrevistador: Y de acuerdo a la duración de las clases, ¿las encontró muy cortas, muy largas?

Entrevistada: La verdad es que se hacían cortísimas. No es que fueran cortas, era el tiempo justo. Para mi eran interesantes así que se me hacían cortas.

Entrevistador: ¿Y el horario era cómodo para usted? ¿Hubiera preferido otro horario?

Entrevistada: La verdad, sí, sí, yo como que el horario me incomoda un poco, porque era como justo cuando llegan del colegio, tenía que servir, pero estar así igual te daba la oportunidad de hacer estas cosas. Entonces, igual como que es bien rapidito y estaba escuchando o estaba con el teléfono así, con la casa así. Entonces, como que ya eso me adapté y no un poco y no más. Y en mi casa también se adaptaron.

Entrevistador: El proceso de postulación: cuando postuló y de selección, ¿lo encontró claro o era medio confuso?

Entrevistada: Es que postulé, bueno, uno no sabe si va a quedar o no va a quedar. Entonces, igual después el no saber, por ejemplo, porque yo ayudaba a postular a otras personas y el no saber el por qué no quedan o por si hay alguna que ya ha postulado como a las dos, a tres veces y no ha quedado, entonces el saber en qué se equivoca. Porque no, tú no te quedaste, pero ¿qué no quedaste?, ¿Qué pasó?, ¿Qué puedes hacer para mejorar? ¿Qué es lo que buscan?, ¿Por qué tú no ?, Y otras personas que sí, ¿por qué quedó ella? Y así, hace como ese tipo de comparaciones y no se sabe. La primera vez escribiste muy poco, la segunda vez te alargaste y la tercera lo hiciste exagerado. Entonces, más estudiado. Entonces, al final, como que no sabes el por qué no.

Entrevistador: ¿usted postuló antes y no había quedado?

Entrevistada: No, yo postulé una vez, pero yo he ayudado a postular. La primera vez yo no quise postular y ayudé a postular. Después yo postulé, quedé, y las demás no quedaron. Y ese es mi cargo de conciencia, ¿en qué me equivoqué? Porque la primera vez ya no, pero es que he sido con varias personas, entonces, ¿Por qué tú estás ahí? ¿En qué te equivocas? O una fue muy corta, la otra fue muy larga, la otra fue demasiado larga o más fluida. No sé.

Entrevistador: Lo otro que le quería preguntar es si usted ha seguido otros programas de emprendimiento después del "Energía de Mujer" o este fue el último que hizo con "Construyendo Mis Sueños".

Entrevistada: No, he hecho otros cursos. He estado en otros online, que son como para emprender escuchando.

Entrevistador: Por ejemplo, ¿le gustaría que desde la corporación se hiciera como un área para seguir el emprendimiento después del programa?

Entrevistada: Sí, porque siempre decíamos cuando hicimos el feedback. Ya estas, como mantenerte.

Entrevistador: Bueno, esas eran como en sí las preguntas que yo tenía, como los temas.

No sé si tú tienes alguna como comentario, cualquier cosa, alguna mejora que tú diste el programa, tú sabes más bien que nadie cómo es. Entonces, cualquier opinión que tú tengas me serviría mucho, ¿sabes?

Entrevistada: Es que mejora, como te digo, es como que estar en un curso que este y el otro que dio en el que me tocó ir, han sido buenos dentro de todo. Y lo único que podría hacer es como la continuidad. Lo mejor en el libro es ver algo más práctico, no la carpeta, que lo cambiaron este año, no tengo ni idea. La modalidad es buena porque te da a las que están emprendiendo a ver el emprendimiento. Entonces, los horarios son conversables. Y eso, ¿qué otra modalidad? Es que, como te digo, como que en la energía de mujer no encontré cosas malas.

Entrevistador: De acuerdo a otros emprendimientos, o sea, a otros programas que usted ha realizado.

Entrevistada: Estar acá, como te dije, fue diferente. Y de acá yo partí también ordenándome, porque hay tantos ejercicios que me hicieron que yo no lo pude, que todavía los continúo haciendo, como el tiempo. A lo mejor era mi tiempo, me he empezado a dar cuenta de otro tipo de cosas que fueron más personales y eso lo he estado trabajando aún. Y eso es lo que lleva más de un año, que es salimos del programa porque era mucho mi desorden.

Entrevistador: ¿El programa la ayudó en eso?

Entrevistada: Por eso te digo que ha sido bueno, porque el “Energía de Mujer” no se enfocaba tanto solo lo que es el emprendimiento, sino que también la parte mujer. O tal vez podría ser agregar, suponiendo que llegue como lo que fue la mujer, porque también tenéis que tener esa parte como clarita para emprender, porque si hay algunas que vienen aprendiendo muy poco, se frustran, no siguen o se irritan, podría ser como algo de fortalecimiento.

Entrevistador: Como fortalecimiento en el programa.

Entrevistada: Lo hace la mujer, como la parte psicológica, cómo tener la fortaleza o las herramientas para.

Entrevistador: Súper buen punto. Porque si la mujer es la que está guiando el programa, tiene que estar bien también. Y una última pregunta que se me había ido. Si usted, por ejemplo, con el qué cambios le hizo a sus emprendimientos gracias al programa, por ejemplo, si abrió redes sociales o si cambió el precio de venta.

Entrevistada: Yo subí el precio de venta.

Entrevistador: ¿subió el precio por el programa, por lo que aprendió?

Entrevistada: Sí, preferí en vez de cantidad, vender más caro y ganar lo mismo. Hacer miles de ventas, matarme haciendo hartos trastes, por decirlo, y venderlo más.

Entrevistador: ¿Qué cambió en usted por el programa?

Entrevistada: Hace poco hablé con la profe y dice que todavía me estoy ordenando. ¿Cómo ahora contigo? Es que yo puedo, yo sé que puedo a las 12 del día, pero vinieron de agua, a mi hija me habían cortado el agua de la sierra y me llamaron y tuve que ir para allá. Siempre tengo mis horarios, no son normales. Puedo estar aquí contigo un rato en la casa y al rato ya vengo llegando a otro lado y al rato salgo. Y el priorizar y decir no, mi tiempo vale y no quiero ir. Y el decir no, no quiero.

Entrevistador: Yo no tengo ninguna otra pregunta. Así que si tiene algún otro último comentario.

Entrevistada: No, ninguno.

Entrevistador: Gracias. Me sirvieron mucho tus comentarios. Yo igual siento que la continuidad es lo que le falta al programa, como continuar para que siga creciendo su emprendimiento después del programa. Así que eso. muchas gracias por tus opiniones y ahí cualquier

cosa te voy a escribir.

Entrevista 2:

Entrevistador: Primero te cuento, estoy haciendo mi memoria con la corporación Construyendo mis sueños, evaluando el programa que ustedes realizaron. Tú lo realizaste el año pasado. Así que yo estoy viendo si hay alguna ventana de mejora o las opiniones de las emprendedoras que ha hecho el programa. Así que partamos. ¿Sí te parece? Primero preguntarte qué te parece que el programa se desarrolle de manera online.

Entrevistada: Me hubiese gustado presencial, pero lamentablemente en el periodo del año pasado igual estábamos con el tema complejo. En cuanto a lo de la pandemia, igual había un aumento de casos y todo eso, pero fue muy bueno. Lo que sí hicimos presencial fue cuando fuimos a exponer nuestras pymes, en este caso lo que uno hacía y eso también fue como una experiencia súper buena. O sea, estuvo bien, nos escucharon, eh? Explicamos cómo habíamos comenzado, eh? Bueno, tengo que decirlo honestamente, no porque usted me está escuchando ahora, pero creo que fue una oportunidad maravillosa, maravillosa. Porque en realidad estamos construyendo nuestros sueños. Ahí uno comprendió muchas cosas a darle el valor a lo que tú haces, a tu trabajo, porque a veces uno como que se limita un poco en, eh, de repente. Eh, como, eh, Estaré cobrando muy caro, eh? Estaré haciendo esto. Además, que aprendí lo que son los dolores no son dolores corporales de nuestros clientes o pacientes. El dolor es porque de repente lo cotidiano, el trabajo eh llegar a la casa. Por ejemplo, yo hago reflexología podal y hago masoterapia ya. Entonces igual hay un poco más de comunicación. Eh, masoterapia nos está haciendo últimamente porque tengo una pequeña lesión en el manguito rotador. Entonces estoy solamente con la reflexología. Entonces igual, eh, eh. Son como dos tipos de trabajo, pero están relacionados muy con la comunicación con, en este caso con el paciente, claro.

Entrevistador: Y usted ¿fue a todas las clases o a la mayoría de las clases?

Entrevistada: A lo mejor no recuerdo, pero es probable que haya faltado el día. Un día que fue el día que falleció mi hermano, que fue en junio. Pues a lo mejor me parece que ya me tocó porque nos tocaba clases lunes y miércoles y mi hermano falleció. El de la madrugada del martes para el miércoles, pero tengo la sensación que participé. Parece que al 100

Entrevistador: Sí, por lo que vi había tenido como una asistencia muy buena. Y, por ejemplo, en estas clases que no pudo ir, ¿qué es lo que hacía? Generalmente, ¿les preguntaba a las compañeras o revisaba el libro de trabajo?

Entrevistada: Claro, revisar el libro de trabajo igual, pero quedan grabadas igual. Ya lo. Lo bueno de esto es que nosotros íbamos trabajando en el libro de trabajo. Bueno, yo lo hice, yo no, no sé en realidad las demás compañeras, pero igual teníamos que realizar ejercicios y el libro de trabajo sirvió mucho.

Entrevistador: Ya utilizaba hartito el libro de trabajo. ¿Entonces?

Entrevistada: Sí, lo llené prácticamente. Aunque no al 100

Entrevistador: usted lo sigue teniendo, lo sigue utilizando como revisando si tiene alguna duda.

Entrevistada: Si lo uso mucho. O sea, no tan seguido, pero cuando tengo alguna duda de alguna cosa, igual me ha servido bastante ya.

Entrevistador: Y de acuerdo, como a los problemas de conexión, nunca tuvo como para conectarse a las clases por internet.

Entrevistada: Bueno, no, no creo que alguna vez que haya tenido. No, ya, eh, como le digo, era así como súper puntual, eh? Fueron muy buenas clases. Y bueno, uno va pasando diferentes etapas. Desde el comienzo, desde la primera clase. Después va el autoconocerse,

porque a veces nosotros realizamos cosas y el autoconocer. Y uno va descubriendo cosas.

Entrevistador: Y si el libro de trabajo hubiera sido de forma digital le hubiera gustado. ¿Hubieras preferido más el libro como lo tiene ahora, físico?

Entrevistada: No, yo de mi parte lo prefiero que así manual, porque yo igual anoto. Por ejemplo, cursos que me anoto, aunque no entreguen la información después por PDF, yo todo lo voy anotando, voy haciendo como anotando las cosas importantes. Todo eso me doy el tiempo porque yo creo que, o sea, para mí es más fácil así aprender que después de estar leyendo en PDF.

Entrevistador: Y de acuerdo, ¿usted está formalizada o no?

Entrevistada: No, no he formalizado. Para mí igual es un tema. Sí, igual tengo ganas, pero lo que pasa es que para mí es un tema porque, eh, cuando yo empecé nada más la terapia era reflexología. Éramos muy pocas, pero esto hoy en día como que se ha masificado mucho, entonces igual eh sé igual que a lo mejor se formalizó y ya hay meses que a lo mejor puedo declarar sin movimiento y los meses que yo haga, porque de repente hay periodo en que baja todo este el trabajo. Entonces, eh, me gustaría, pero a la vez igual como que me da un poco de susto en ese sentido.

Entrevistador: Sí, es verdad. Y usted ¿tenía redes sociales antes del programa?

Entrevistada: Las cree con el programa. Cuando la profesora Carolina me parece que se llama, que era la periodista que nos enseñó todo esto. Pero yo me manejo más por el WhatsApp con mi paciente. Yo, por ejemplo, tengo pacientes que de repente los veo dos veces al mes, al mes. Además, que por ejemplo, la masoterapia eh? El ideal son como mínimo cuatro sesiones. Lo máximo que uno puede hacer son siete. El ideal serían siete sesiones. Pero también a veces la parte económica, a veces para las personas igual es un poco compleja.

Entrevistador: Sí, comprendo. Entonces como que no vio un cambio muy grande en sus redes sociales por el programa.

Entrevistada: No, pero por ejemplo, mire, si yo a mí en un mes que me vaya bien, por ejemplo, eh, este mes ya llevo como dos meses más o menos sin hacer masoterapia, pero los meses yo haciendo yo cobraba 20.500 por la sesión. Entonces masoterapia más la reflexología y más masaje met

Entrevistador: ¿eso fue después del programa?

Entrevistada: Después del programa. Lo que pasa es que como que se masificó mucho la masoterapia. Por ejemplo, yo eh, cuando lo hice lo hice en el 2019, el curso estuve como nueve meses haciendo el curso. El curso duró varios meses y nos tocó el comienzo de la pandemia igual entonces parte de 2019 parte de la pandemia y fueron meses. Pero por ejemplo yo sé que han hecho cursos, en algunas partes donde son más periodos más cortos. Por ejemplo, yo el curso que hice eh, tengo mi certificación, es todo complementario. Por ejemplo, hago más masoterapia, eh? Medicina natural, igual medicina natural, la reflexología eh, Los insumos generalmente los preparo yo ya.

Entrevistador: Ahora le quería preguntar si se acuerda ¿cuándo postuló al programa de Construyendo Mis Sueños? Y de acuerdo a la selección ¿fue todo muy claro? Si le quedaban dudas cuando existió el proceso de postulación.

Entrevistada: Sí, lo recuerdo y debo ser súper sincera porque eran tan pocos los cupos, me parece que eran 30 y postulamos no sé cuánta cantidad de mujeres. Entonces igual era como yo lo veía entre cercano y lejano, pero justo me tocó la oportunidad a mí y era como contra el tiempo. Por ejemplo, había que firmar una carta de autorización, me parece una carta que era cuando te seleccionaban y si uno no presentaba la carta no quedaba ya. Pero eh, eso también es, eh. Igual como que en un momento fue como un poquito estresante porque no me dieron como muy poco tiempo, pero logré enviar la carta, mandarla.

Entrevistador: Entonces todo claro

Entrevistada: Lo otro que me gustaría comentarles, lo que pasa es que yo igual soy dirigente social ya, eh? Y para mí era como un tema porque de repente, eh, yo como que en un momento pensé dije a lo mejor yo buscando la oportunidad para las vecinas. Y yo siempre como que me postergaba en estas cosas. Entonces igual era como un poco de temor. Dije yo voy a intentarlo porque me interesó la propuesta que ofrecían. Sabía que el año anterior, en el 2021 había sido un éxito y habían varios puestos.

Entrevistador: De acuerdo a la duración de las clases y el horario. Le parecían bien o eran muy largas porque igual son dos horas.

Entrevistada: El tiempo se hacía corto. Yo consideraba que era muy poco tiempo.

Entrevistador: Sí, varias han dicho lo mismo. Como le hubiera gustado una sesión entre medio, como otra sesión en la semana para resolver preguntas o dudas.

Entrevistada: El tiempo se hacía tan corto porque las clases eran tan buenas, porque igual era como participativa y nos habría gustado que hubiesen sido un día más a la semana. Me recuerdo que eran dos veces a la semana. Me hubiese gustado que hubiese sido más tiempo.

Entrevistador: Y si tenía alguna pregunta, la prefería hacer por WhatsApp o veía si alguna compañera la podía responder o generalmente no se iba con dudas.

Entrevistada: Generalmente no me iba con dudas, pero igual cuando tenía que preguntar algo que a lo mejor no lo entendía de la manera más adecuada, igual lo preguntaba porque yo decía no se pierde nada con preguntar. Y nos dan todas estas facilidades, todas las facilidades para preguntar si estaban, teníamos alguna duda o algo.

Entrevistador: Sí, porque también usted ahí en el programa hay unas mentoras que no son las profes.

Entrevistada: igual fueron de gran apoyo porque ellas, por ejemplo, cuando habían problemas de que alguna compañera no podía ingresar porque tenía problemas para ingresar ellas siempre estuvieron como disponibles y atentas en apoyar en ese sentido.

Entrevistador: Bueno, me queda también preguntarle sobre cómo el capital social que habrá generado usted en el programa. Si usted conocía alguna emprendedora antes de iniciar el programa y si conoce a emprendedoras después de terminado el programa.

Entrevistada: Antes del programa conocí como a dos o tres personas ya y en el programa de nosotros sé que hay compañeras que le está yendo bastante bien porque son productos de alimentos, alimentos.

Entrevistador: Y ustedes se siguen juntando, siguen como mandándose datos para avanzar en el en el emprendimiento.

Entrevistada: Tenemos el grupo de WhatsApp disponible y de repente la emprendedora igual ofrecen sus productos, dicen que hacen preguntas y ahí las compañeras responden.

Entrevistador: Entonces se siguen comunicando.

Entrevistada: Claro, por ejemplo, yo me comunico como con dos, como con tres personas que estamos hablando, o sea, no una comunicación muy fluida tan seguida, pero, por ejemplo, le hablo le pregunto cómo están, en general, cuando son grupos muy grandes, eh, no todas tenemos la misma comunicación y generalmente somos como tres o cuatro que generalmente estamos ahí como en comunicación.

Entrevistador: ¡Qué bueno! ¿Y tiene alguna mejora o algún punto que usted vio en el programa que le hubiera gustado que hubiera sido distinto?

Entrevistada: Analizándolo ahora, en este momento, eh? Lo encuentro que es bueno, pero mejora. Yo creo que debería ser como se presente la situación en el momento. Tal vez a lo mejor en el en la comunicación. Hubo muy buena comunicación. Yo creo que eso, eso como

que marcó mucho el proceso en el que estuvimos. Como le digo, a lo mejor me hubiese gustado más tiempo que yo no hubiese durado tan poco tiempo. Tal vez eso podría ser como una de las mejoras, porque yo creo que también una continuidad de cinco o seis meses o más tiempo. Es que íbamos por etapas en el libro, por ejemplo, se comenzaba una etapa y había como tres sesiones, me parece o cuatro, pero me hubiese gustado un poco más de tiempo.

Entrevistador: Claro, profundizar más.

Entrevistada: A lo mejor en cada en cada etapa sesión que hay en el libro. Bueno, si me hubiese gustado haber aprendido muchas cosas más, pero de lo que de lo que aprendí en realidad, eh, tengo que mencionarles que fue bueno.

Entrevistador: Y quería saber si a usted le gustaría, como continuar en programas de emprendimiento dentro de la corporación, o si le mandaran como información desde donde postular a futuros emprendimientos o a futuros como programas para emprendimiento.

Entrevistada: Me gustaría recibir más información sobre eso. Pero como le digo la enseñanza, el apoyo que nos dieron, la contención también, porque pues a mí me tocó igual una parte del programa en el mi proceso de duelo también. La contención fue buena, si se diera la oportunidad otra vez, a lo mejor no va a ser lo mismo, pero de poder seguir aprendiendo o aplicando sería fantástico. Fue una gran oportunidad. De verdad. Tengo que ser súper honesta. Fue una instancia de poder aprender. Fue muy bueno.

Entrevistador: Muchas gracias por su tiempo, señora

Entrevistada. No me queda más.

Entrevista 3:

Entrevistador: ¿cómo estás?

Entrevistada: Muy bien, gracias. ¿Y usted cómo ha estado?

Entrevistador: Bien. Bueno, como te comenté, yo estoy haciendo mi memoria en el programa que usted acaba de dar. Y bueno, mi idea es que ahora tú me cuentes en términos generales, qué te pareció el programa, cuáles serían tus mejoras. Y, por ejemplo, si hubieras preferido que las clases hubieran sido en forma presencial u online. Entonces, para partir, en relación a las clases ¿preferías las clases online o hubiera preferido las presenciales?

Entrevistada: Mira, este primer curso que yo tengo, para mí fue súper bueno. Yo creo que haber sido online fue bueno, porque igual por tiempo no sé si hubiese podido ir si hubiese sido presencial. Entonces, yo encuentro que la metodología online es buenísima y porque no afectó en nada, porque las profesoras se daban los tiempos de explicar las veces que fuese necesario para que nosotros entendiéramos lo que nos quedaban las dudas. Entonces, no hubo un tema de que no estar presencial iba a ser diferente el aprendizaje.

Entrevistador: ¿y por ejemplo, usted después de cada clase, utilizaba el libro de trabajo o no ha avanzado en él?

Entrevistada: No, yo lo utilicé siempre. Siempre trabajé con él. Incluso hasta ahora, cuando tengo dudas, reviso el libro y me apoyo hartito con el libro. El libro es un apoyo bastante bueno, porque hay cosas que uno va dejando en el libro y a la clase siguiente uno va al libro y resuelve lo que quedó pendiente. La profesora no hay nada que decir, el libro es súper bueno.

Entrevistador: ¿y le hubiera gustado que este libro estuviera en forma digital?

Entrevistada: No, el libro me gusta como está, porque nosotros lo podemos manejar. Que sea así como tangible, que lo podamos tener, porque nosotros lo podemos leer, podemos trabajar en el libro y podemos buscar. Es más didáctico, yo encuentro que al tenerlo. Porque en digital nadie se va a dar el tiempo. ¿Para qué estamos con cosas? Si uno va a ver el libro digital, uno va a abrir. En cambio, si uno lo tiene, trabaja con él. Es igual cuando uno está en el colegio. Cuando está con el libro, uno lo trabaja. Y si hay dudas, vuelve al libro. Pero si

yo tengo dudas, yo creo que la mayoría de nosotras no iba a ir a abrir la página para revisar el libro.

Entrevistador: Y en términos como de su negocio, ¿ha visto lo que aprendió en el programa como tan en su mismo negocio ya mejorado?

Entrevistada: Sí, sí hay un cambio, pero casi de 100 grados, es total. Porque uno se manejaba como con lo mínimo. Así como que yo hacía una venta, dos ventas diarias, yo ya era feliz. Y ahora yo me doy cuenta que estoy todo el día y todos los días sacando, sacando y sacando. Entonces, el orden, el publicar, dar a conocer mis productos, me abrió muchas más puertas. Y ampliar también los productos que yo hago, porque antes yo era como dos o tres productos y ahora yo tengo muchos más. Y dentro de eso está entrando salados y todo eso. Y lo que la profe nos explicaba de que los límites los colocábamos nosotros. Y ahora yo entiendo que nosotros podemos, si el tiempo y los espacios nos dan para abarcar un poco más, sin dejar lo que es realmente principal dentro del negocio, uno puede hacer más cosas.

Entrevistador: Y cuando faltaba alguna sesión, ¿le preguntaba a sus compañeras o era más de preguntarle a la mentora?

Entrevistada: Nunca falté, pero mis compañeras sí son súper generosas. Todas mis compañeras. Entre todas nos apoyábamos cuando faltaba una. De hecho, incluso hasta apoyo personal en problemas personales. Hasta el día de hoy nosotros seguimos unidas, preocupadas de las compañeras, todo. Es un grupo muy bueno. Muy bueno el grupo que tenemos.

Entrevistador: ¿Usted no conocía a nadie antes del programa?

Entrevistada: No.

Entrevistador: Ya. ¿Y ahora ya conoce a casi todas?

Entrevistada: Sí, de hecho, ahora están haciendo las niñas, quieren hacer una asociación. Estamos trabajando para eso, entonces hicimos un grupo para trabajar en eso. La profesora todavía, si nosotros necesitamos apoyo, le consultamos y ella nos orienta, nos guía y todo el asunto. Ahí como una relación muy buena que se hizo en el grupo.

Entrevistador: Sí, es rico eso, porque al fin y al cabo son todas emprendedoras.

Entrevistada: Exactamente. Y por ser entre las compañeras que tenemos como el mismo rubro, no había envidia. De hecho, nos dábamos datos y tips de dónde puedo comprar.

Entrevistador: Más barato.

Entrevistada: Nos apoyamos mucho entre nosotras, nos apoyamos bastante.

Entrevistador: Qué bueno. Y en términos de formalización, ¿su negocio está formalizado?

Entrevistada: No, el mío no está formalizado, pero estoy en eso, porque pasa que igual yo acá la casa no es mía, entonces tengo que pedir la autorización del dueño para poder empezar a hacer esos trámites. Pero tengo toda la documentación que ellos me solicitan, si yo estoy trabajando en eso, yo creo que, por aquí a enero, si Dios quiere, ya tendría mi formalización y todo el asunto. Pero igual estoy entrando a hartas empresas, entonces me están solicitando ya facturas, boletas y cosas así.

Entrevistador: Por eso, abre muchas puertas para el emprendimiento la formalización. Trae más ventajas que desventajas, al final.

Entrevistada: Así que estoy trabajando en eso y organizando y haciendo todo lo como a nosotros nos enseñaron, que todo se escribe, todo se ordena, todo lo que entra, sale, todo como la profe nos enseñó. Lo que sí ahora estoy ocupando igual más es las páginas sociales, porque yo como que era sola en WhatsApp y Facebook, ahora ya estoy en Instagram y se publica todos los días algún producto y se está publicando siempre y subiendo fotos y todo el asunto. Y me han llegado hartos seguidores y todo, así que se ha movido a todas las redes sociales.

Entrevistador: ¿porque antes de partir el programa, usted tenía redes sociales?

Entrevistada: Tenía Facebook, pero yo pensando que publicando, no sé, subía, un ejemplo, para el día de los enamorados subía fotos y publicaba lo que se iba a hacer. Pero la profesora que nos enseñó todo lo que es la publicación de nuestros productos. Todo eso dijo que tenía que ser o diario o semanal, pero siempre tenía que ser constante la muestra de los productos. Porque si no, cuando se mete la gente, no ve siempre lo mismo. No ve que hay que avanzar, que haya otras cosas. Entonces, la gente busca otros lugares donde haya como más cosas, más que mirar y más que cotizar. Como yo decía yo, como es mi primer curso, yo encuentro que para hacer el primer curso, para mí es una experiencia súper bonita y los conocí bien. Todo lo que aprendí me ha servido bastante.

Entrevistador: ¿y le gustaría seguir haciendo como programas de emprendimiento?

Entrevistada: Sí, me encantaría. Me encantaría porque yo en estos ocho meses aprendí, mi negocio creció y todo cambió, el pensamiento mío de ver mi negocio, de valorizarme yo también, porque uno no se valorizaba, el tiempo de uno, uno no lo cobraba y todas esas cosas. Y los tiempos que uno dejaba de repente de estar, entonces nosotros nos enseñaron que había tiempos para compartir y tiempos para trabajar, que había que ordenarse en esas cosas.

Entrevistador: Claro. ¿Y en la misma corporación le gustaría seguir realizando? ¿Y el funcionamiento del programa fue súper claro en el término de selección?

Entrevistada No, fue súper claro. Eran hartas preguntas, pero eran como muy claras. Yo he postulado muchas veces para las ferias que hacen acá en Renca y siempre me rechazaban porque dicen que la foto no está acorde. Entonces, yo encuentro que la postulación de la “Energía de Mujer” es como muy amigable para uno. Es demasiado amigable, es fácil de llenar, no es tan complejo, no es tan difícil.

Entrevistador: Súper. ¿Y la duración de la clase le parecía acorde o era muy larga? Porque igual era larga, era de tres a cinco.

Entrevistada: Se nos hacía corto. A veces extendían los horarios a los profes para poder terminar, porque se nos hacía muy cortito. Porque las clases eran muy buenas, era muy entretenida.

Entrevistador: Yo estuve en hartas presentes, ahí como oyente, y en verdad a cada rato se hacían como grupos pequeños para que ir avanzando en el trabajo, así que yo las encontré a veces que se hacían muy cortas.

Entrevistada: No, se hacían cortísimas y qué pasa es que todas conversábamos, todas preguntábamos y de repente igual se tiraba la talla y todo.

Entrevistador: ¿y el horario la acomodaba?

Entrevistada: Sí, buenísimo. Muy bueno el horario. Era muy bueno el horario porque da tiempo de dejar las cosas hechas, almorzar, dejar todo listo.

Entrevistador: ¿En algún momento tuvo algún problema de conexión o problemas como que le molestaron en el curso?

Entrevistada: No, no nada. Porque como le digo, como yo tenía mis cosas listas, de hecho, era mi hora, yo tenía todo instaladito, todo listo, mi hijo me apoyaba con el asunto de conectarme, hasta que ya aprendí. Después yo me quedaba más solita, pero nunca tuve tiempo de problema de conexión. De hecho, yo le digo que yo empecé el primer día hasta el último día, gracias a Dios, nunca falté.

Entrevistador: Qué bueno.

Entrevistada: Es que las clases de verdad. Discúlpeme por ser tan repetitiva, pero la clase era muy buena.

Entrevistador: Sí, sí se nota. Si yo estuve en hartas y se notaba que la idea, el fin era que

todas entendieran y aprendieran. En ningún momento era como pasar la materia y listo.

Entrevistada: Era un grupo bien valioso. Y las profesoras y las niñas, todos. Y las profesoras que venían aparte de administración y cosas así también, ellas tenían una disposición súper buena también.

Entrevistador: ¿y qué mejoras le hubiera gustado o qué cambio haría?

Entrevistada: Yo creo que en el tiempo. Bueno, es que yo no sé cómo irán a hacer los otros grupos, pero por eso yo encuentro que el tiempo de las clases, aunque eran dos a la semana, era como muy poquito. Yo creo que en vez de ser dos, debían ser tres días. Debían ser tres días con la misma cantidad de horas, pero podrían ser tres días. Se pasó toda la materia, no quedó nada pendiente. Pero yo creo que una cosa como de estar más, de empaparse más con algunas cosas que uno igual de repente pregunta, estaba y perdíamos tiempo. Bueno, se pierde el tiempo porque uno va aprendiendo, pero nos atrasábamos en los horarios y la profesora a veces tenía que quedarse un poquito más para terminar la clase completa.

Entrevistador: Claro. Como tener unas sesiones de preguntas y respuestas para clarificar las cosas.

Entrevistada: Claro, porque de repente ya por ser la profe hacíamos clase y después nos mandaban a grupos pequeños. Salíamos de grupos pequeños, muchas compañeras, ni en el grupo pequeño como que les costaba un poco. O a uno mismo igual le costaba un poco, entonces después la profe decía Ya terminemos la clase y después de la hora de clase, para aclarar las dudas que quedaban. Entonces, yo creo que si fuesen tres días sería como más, no tan cargado, sería un poco más cargado para las profesoras, sí, pero sería yo creo que mejor para las alumnas.

Entrevistador: Ya. Si esas eran más o menos las preguntas que tenía. Muchas gracias por tu tiempo.

Entrevistada: No, gracias.

Entrevistador: Así que cualquier duda, le voy a mandar un correo, como por si después tengo más preguntas, juntarnos otro día a conversar.

Entrevistada: Y cuando usted me diga nomás, yo no tengo ningún problema en contestarle su pregunta. Es que como le digo, de verdad que yo quedé tan entusiasmado con el curso que de verdad que, si yo volviera a poder postular a "Energía de Mujer", tenga seguro que lo haría.

Entrevista 4:

Entrevistador: Yo estoy evaluando el programa "Energía de Mujer" para sacar mejoras versión a versión. Ya van en la tercera versión, entonces mi idea es saber sus comentarios, dado que respondió la encuesta. Lo primero es que usted tuvo las clases online y cuando usted las tuvo se entendía que fueran online, porque había una pandemia. Pero, ¿qué opina de que fueran las clases presenciales?

Entrevistada: Bueno, en mi caso me gusta más las clases online porque me da más flexibilidad, ya que yo tengo un emprendimiento y de repente puedo estar hablando contigo y estar moviendo las manos. En presencial me tengo que quedar sentada y ahí tengo que dejar todo y a veces los traigo al otro lado, uno pierde harto tiempo. Y bueno, puede ser también combinado, porque ahí se puede uno también organizar. Pero en sí, me gustó mucho el programa porque conocimos muchas mujeres que ahora son prácticamente como hermanas, que las quiero mucho y nos apoyamos y seguimos muchas redes. Se ha ido agrandando, porque conozco gente de la dos, de la tres y así. Entonces, nos hemos hecho muy conocidas en el mundo de las emprendedoras. Y bueno, para eso estamos, para apoyarnos.

Entrevistador: Qué bueno.

Entrevistada: Es una gran red.

Entrevistador: Bueno, no sé si usted se acuerda un poco de si fue a todas las clases o si faltó alguna.

Entrevistada: Yo fui a todas las clases. Fui a todas las clases.

Entrevistador: si alguna de sus compañeras faltaba, ¿cómo era? ¿la apoyaban para que se pusiera al día o ella se apoyaba más en las mentoras que habían? ¿Cómo era eso?

Entrevistada: En mi caso, yo cada clase veía que quien faltaba, yo igual en los grupos, porque se reúnen los grupos por WhatsApp o también se enviaban correos, porque los enviaban correos de las clases grabadas para que así si alguien faltaba no tuviese problema de ponerse al día. Pero igual de todos modos, de repente por ahí alguien preguntaba algo y yo siempre les contestaba o apoyaba. En ese sentido, siempre nos apoyábamos entre todas. Y fue una locura cuando nos conocimos en persona, porque estuvimos los seis meses prácticamente todos online. Cuando nos conocíamos era así un griterío, una emoción. Tantos meses encerrados. Entonces, cuando ya nos podemos conocer fue muy emocionante.

Entrevistador: Es lo que más repite en la entrevista que llevo, es que hay una red de mujeres que se crea súper poderosa en cada programa. Usted me dice que también conoce a la de las otras versiones. ¿Cómo es eso?

Entrevistada: Porque pasa que muchas de nosotras recomendamos el programa. Porque como fuimos la primera que estuvimos en el programa, nos informaron que iba a salir la segunda, la tercera, y siempre nos invitaban a los de la primera promoción a los cierres de cada lanzamiento. Entonces ahí nos conocíamos, porque éramos las primeras que habíamos comenzado. De hecho, se formó una agrupación que se llama Fortaleza de Mujer. Yo no pertenezco a ella por motivos personales, pero no por algo que haya sido por problemas de entre las compañeras, sino más por problemas personales que no podía estar muy presente. Pero de ahí se armó hasta una agrupación que se llama Fortaleza Mujer. Son del primer grupo, de la primera versión. Y ahora se abrió a la comunidad a mucha más gente. Y la presidenta es

Entrevistada Araya, que es una de las compañeras que formamos la agrupación.

Entrevistador: ¿y eso lo crearon ustedes? ¿No se conocían antes y lo crearon porque se conocieron dentro del programa?

Entrevistada: Después de que terminamos el programa, queríamos seguirnos apoyando, capacitándonos. Entonces, una forma de reforzarnos para que también seamos mayoría y nos escuchen y para eventos y proyectos y todo, decidimos en ese momento crearnos como una agrupación que se llama Fortaleza de Mujer. Y así, cuando nos decían que iba a haber el evento o iba a haber tal cosa de la muni nos hacen llegar a nosotros también. Y nosotros lo que hacíamos era replicar y compartir con las demás personas, inscribánsen, métanse a este curso, métase acá, métase allá. De hecho, yo soy de la mesa comunal y ahora estoy en una agrupación que se llama Lideresas de Renca, donde estamos alrededor de 20 mujeres de diferentes organizaciones de la Comuna de Renca y cada una representa a varias agrupaciones o organizaciones también. Entonces, eso se ha hecho una red tan grande que yo ni pensé que iba a estar metida en todas esas cosas así, pero se fue dando por lo mismo, porque así nos fuimos conociendo, nos fuimos apoyando la una a la otra y eso. Se han ido integrando mujeres nuevas, especialmente artesanas, porque después se armó eso, salió la mesa de artesanos y así se siguieron armando grupos, subgrupos, como de cada especialidad o de cada cosa que hacen para reforzarse. Hay diferentes cosas que se han ido dando desde eso.

Entrevistador: Qué bonito cómo se apoyan entre mujeres. Y bueno, también si alguna de sus compañeras que se acuerde tuvo algún problema a lo largo del curso que le hayan afectado

en su asistencia, en su rendimiento.

Entrevistada: No, o sea, había una que estaba como embarazada, no me acuerdo, pero era más por eso, no tanto por cuestiones del mismo programa, sí. Porque aparte de eso, las monitoras y las profesoras son increíbles. Y aparte que cada vez que empezamos la clase, primero nos preguntaban cómo nos sentíamos, cómo llegábamos. O sea, no es que entran de lleno a la materia, al tiro, como ya ahora voy a la clase. No, o sea, siempre era como ese espacio de introducción que me gustaba mucho porque uno de repente estaba con tantas cosas que hacer o problemas personales y de repente uno se conectaba. Y bueno, veía otras personas y eso era una forma de desconectarnos también de esas situaciones y aprender también juntas. Y me gustó mucho.

Entrevistador: O sea, por lo que veo, igual ha recomendado hartito el programa a otras emprendedoras.

Entrevistada: A todos. A mí, Mario Orellana de la fábrica me dice Chiquilla y tal cosa. Y como estamos con Mario en todos los grupos que tenga que ver con la fábrica, he ido casi a todos los talleres que he podido. Nos mandan los links, nos mandan los formularios, si ustedes saben de alguien que se inscriba. De hecho, yo estaba ayudando como un mes, estuve ayudando a las emprendedoras de la comuna, en lo que es la alfabetización o marketing digital. Entonces, yo en lo que puedo les ayudo.

Entrevistador: O sea, ¿usted tenía desde antes del programa ya sus redes sociales o las creó en el programa?

Entrevistada: No, yo ya tenía mis redes, lo que fui fue perfeccionándole con tics y cosas que fui aprendiendo, reforzando con el taller. Bueno, igual uno nunca termina de aprender. Se aprende todos los días algo nuevo. Yo he hecho varios cursos así, muy parecidos y no siempre son iguales. Tiene diferente forma de presentarlo, diferentes monitores, diferentes formas de enseñar y transmitir la información. Y mientras más uno practica y escucha y estudia, va reforzando y lo va interiorizando y se hace más fácil hacerlo.

Entrevistador: Y ahora, por otro lado, si usted se acuerda de que en el programa tenían un libro físico para ir rellenando clase a clase. ¿Quiero saber si usted lo usaba todas las clases? También, ¿qué opina si este libro no fuera físico, sino que en digital como que uno fuera a entrar y hacer la tarea más en el computador, más que en físico.

Entrevistada: Yo creo que debe ser combinado, así como estaba, porque muchas personas no tienen conocimiento de las tecnologías. De hecho, yo ahora estoy, aparte de mi emprendimiento, estoy enseñando alfabetización digital a personas adultas mayores y para emprendedoras o gente que necesite ayuda. Y he visto mucho ese deseo de aprender de la persona en la tecnología, porque se pierde muchas oportunidades por no tener conocimiento. Entonces, el hecho de que ya puedan entrar a un Zoom es bastante, porque con eso ya pueden aprender un curso, un taller, lo que sea. Pero si le mandan a que hagan muchas cosas, como más técnicas, se pierden en el camino o se estresan, se desesperan. Es incómodo en el celular. Entonces, es bueno que sea combinado, porque de esa manera uno va trabajando manualmente, puede también usar lo digital si tiene conocimientos digitales, pero puede hacerlo paralelamente con eso. De esa manera también se le va quedando en la cabeza también los conocimientos, porque el hecho de que esté todo digitalizado hace que uno se vaya haciendo como flojo de mente, porque no nota, no lo graba en la memoria, está todo ya listo en PDF, ya está todo escrito. Y se llenan los discos duros y las memorias y ya uno no se le va quedando el conocimiento, pero si uno lo va escribiendo, va combinando las dos cosas y apunta a las palabras claves o lo principal o las cosas más importantes, entonces ahí sí te va quedando la materia. Y el trabajo de manera combinada.

Entrevistador: ¿y usted ahora, por ejemplo, lo vuelve a revisar si es que algo le faltó o ya no?

Entrevistada: Claro, yo lo uso y también para compartirlo con otras personas, no solo para mí. Sí, es verdad. Y de repente uno me pregunta algo y se me olvidó por algún motivo, yo busco mis apuntes. Entonces, es bueno tener siempre las dos cosas combinadas. Igual ahora con las tecnologías y todo, ya hasta uno aprieta un botón y te responden.

Entrevistador: Y por otro lado, distinto, ¿usted estaba formalizada o ya se formalizó después del programa?

Entrevistada: No me he podido formalizar porque donde yo vivo es la casa de un pariente, el pariente no me lo quiere arrendar con contrato. Entonces, estoy como allegada y yo le pago a él un valor por ocupar la casa. Y entonces eso no me ha dejado formalizarme. Porque te piden ese documento.

Entrevistador: ¿Pero no le impide nada para su negocio?

Entrevistada: No, porque yo, como yo hago los pedidos, por ejemplo, trabajo bajo pedido, entonces hago cosas puntuales. No hago por volumen, porque como trabajo con masas no puedo tener muchas masas así almacenadas, porque crecen ahí, pasa que se están multiplicando las cuestiones, entonces se fermentan mucho las masas y prefiero hacerlo por pedido. Y como trabajo con mucha variedad de panes del mundo, entonces no puedo tener todos esos panes en stock, porque lo tendré que tener en un local o muchos lugares de almacenamiento de mi casa. Hago lo justo, lo necesario y lo hago por eventos, lo hago por clientes.

Entrevistador: Y con respecto a su capital social, me refiero, por ejemplo, cuando usted entró al programa, ¿si conocía a otra emprendedora antes de iniciar el programa?

Entrevistada: Bueno, yo antes de eso había participado en ProDemo, jefas de hogar con DreamBuilder. Es lo mismo que construyendo mi sueño, muy parecido, pero casi misma plataforma. Esa es una plataforma grabada y uno va haciendo como los niveles y todo y uno se mete ahí. Pero es como una aplicación súper amigable con la usuaria. No es así como con Zoom, como estamos hablando ahora. Ahí conocí a Ana María de Energía en Mujer. Qué coincidencia, nos conocimos ahí, después nos encontramos en Energía en Mujer 1. Y ahí hicimos más lazos con ella y nos fuimos conociendo con más, y así.

Entrevistador: Y entonces, como antes del programa usted conocía solo a una persona y después con el programa ya conocía a muchas, casi a todo el programa, ¿no?

Entrevistada: A 28 más. Entonces, se hace un gran lazo, no solamente el hecho de aprender o de recibir un beneficio de un equipo o herramienta, se hace un lazo también, eso es también importantísimo.

Entrevistador: Y esto igual se nota en que usted haya creado esta agrupación, ¿Esta agrupación igual la mantiene en contacto?

Entrevistada: Sí, mantiene el contacto y más que todo, poder seguir capacitándose y todo, porque en una parte, se podría decir lamentable, es que una vez que ya terminan los cursos y hacen los talleres, te entregan el programa, te entregan el equipo, qué sé yo. Pasa un tiempo en el que ya después ya muy pocas veces te llaman como para ver cómo tú estás, si estás creciendo, cómo te ha ido. Y ahora, por ejemplo, recién voy a hablar contigo del tema, ¿no? Pero muchas veces no hay ese como post programa.

Entrevistador: En este programa “Energía de Mujer”, no hay un posprograma, como definido.

Entrevistada: Sí sería bueno que hicieran algo así, porque todo el mundo hace el curso, todo y de repente quedan dudas en el aire o de repente, no sé, alguna de las chiquillas del grupo se enfermó o le pasa alguna situación familiar, necesita ayuda y no sabe nadie qué

está pasando. Es como que viven un tipo de duelo en silencio. Entonces, es bueno seguir conectada en no solamente cosas relacionadas con el emprendimiento, también podría ser de autocuidado, también podría ser de no sé, no estás sola o algo así, estamos contigo, una cuestión así, ¿me entiendes? No solamente como algo que tenga que ver solamente con el emprendimiento, que es el plan de inyección, que es el método Canva y esas cosas, que sí te sirve, es una herramienta muy buena, pero de repente uno tiene problemas a veces personales, familiares, y también necesita en esa parte contención o una guía. Y si hubiese algo como que fuera para pudiéramos ir nosotros también como emprendedoras, porque la vida del emprendedor es súper difícil. Muchas veces uno está solo. Yo trabajo sola, de hecho, después de que terminó la pandemia, porque ya todos se fueron a hacer sus vidas normales. Mis hijos a la escuela, el otro a la universidad, mi esposo volvió a su trabajo normal y ya no tenía esas manos que me ayudaban a crear más cosas, a vender más productos, a entregar a domicilios, porque se lleva el auto, se va para otro lado. Y le puede pasar a las otras, que necesiten algo también que tenga que ver con la contención o con el autocuidado, el empotramiento en el sentido de sentirse la dueña del negocio de seguir adelante. Cosas como más esa parte, como que le hace falta. Yo he estado en algunos programas y eso como que muy poco se ponen a pensar en esa parte. No sé si me voy a entender.

Entrevistador: Sí, totalmente, lo entiendo totalmente.

Entrevistada: Porque puede pasarle, por ejemplo, una compañera de otro sitio, en el Dream Builder, nivel nacional, una compañera de nosotros tenía cáncer y nosotros no sabíamos. Y después nos enteramos y estuvimos ahí, nos juntamos, hicimos una colecta y todo, para que se puede comprar los medicamentos. Pero fue porque ya ella estaba desesperada y no tenía los recursos que recién ahí vino a decir, Oye, estoy enferma. ¿Me cachas? Oye, me siento mal, me pasa esto. Pero sí, ese como algo en esa parte de la contención y eso como el seguimiento, en esa parte también sería bueno.

Entrevistador: Sí, lo he comentado también con otra emprendedora, de que también está la emprendedora, pero también está la persona que hay detrás de cada emprendimiento. Y lo importante es que esa persona también esté bien mentalmente o físicamente para seguir con su emprendimiento. Y hay veces que uno se exige demasiado y el cuerpo a lo mejor no puede con tanto.

Entrevistada: Yo ya tuve que hacer una pausa, de hecho hace poco por una lesión en el brazo, en el hombro y muchas cosas. Yo tuve que hacer una pausa en mi trabajo y por suerte tengo mi profesión y oficio aparte y puedo ejercerlo y estoy haciéndolo ahora. Y paralelamente con mi trabajo, mi emprendimiento lo sigo haciendo, pero no lo puedo hacer como quisiera porque tengo una lesión. A veces les pasa a muchas compañeras. Una compañera del grupo 1, estuvo un buen tiempo que no pudo seguir trabajando y ahora se reactivó de nuevo. Y es muy bueno su emprendimiento de cactus, de plantas y cosas muy bonitas, pero ella tuvo que dejar un tiempo de trabajar, pero nadie le escribió ni nadie estuvo como Oye, ¿cómo estás? ¿Qué pasó? ¿Por qué no estás activa? ¿Qué te pasa? Algo así, ¿me entiendes? Un monitoreo.

Entrevistador: No sé si usted también se acuerda en otro, esto es totalmente distinto, que había unas mentoras para cada programa, que eran tres niñas, tres o cuatro niñas que estaban en el programa junto con la Milena y la profesora. Si usted tiene alguna opinión de ellas, como si les resolvieron las dudas, si estaban disponibles siempre o si prefería más contactarse con la profesora o con su compañera.

Entrevistada: No, de hecho, a mí me aportaban mucho, porque de repente cuando hacíamos las salitas que hacían, las salas internas que hacen en las reuniones, aportaba mucho, nos ayudaba mucho a resolver dudas y cualquier inquietud que teníamos. Igual después escri-

bíamos por WhatsApp y por interno y nos escribían y nos anotaban y nos respondían. Igual, Bueno, en ese sentido, yo soy muy respetuoso a los horarios y yo ya sé que, de cinco hasta cinco, máximo seis, podía escribir, porque todos tenemos vida. Y yo creo que por respeto a las otras personas, bueno, yo siempre mantenía ese respeto por los horarios de las personas. Entonces, sí, o sea, yo no tuve problema. Les respondía mi compañera de repente alguna duda que tenían, el mismo WhatsApp, porque tengo un WhatsApp de grupo, y así nos ayudaron. Pero ellos nos ayudaban mucho las chiquillas, para que yo no tengo ninguna queja de eso, o sea, muy bueno todo.

Entrevistador: Sí, qué bueno. Y bueno, si quería saber, ya ha pasado un tiempo desde que usted dio el último programa, si es que usted ha continuado haciendo programas de emprendimiento o se quedó en este del Construyendo mi sueño.

Entrevistada: Yo he seguido haciendo capacitaciones, he seguido postulando a fondos, estuve en el FOCES, me gané el FOCES. Estuve en capacitaciones de fundaciones, grupos y todo lo que podía meterme y seguía haciéndolo. Me he ganado y aparte de eso también postulé a Grupo Luxi, me gané una amasadora de 8 kilos. He hecho muchas capacitaciones.

Entrevistador: ¿es bien movida usted?

Entrevistada: Sí, pero yo igual no me quedo yo sola con hacerlo yo sola, nada más. Les comento, los comparto, les digo y si de repente veo que no pueden por cuestiones de tiempo, les digo, Mira, aquí tengo, les puedo dar unos tips. De hecho, hoy día a las cinco de la tarde tengo unas amigas que les ayudo con el uso de las tecnologías porque no tienen mucho manejo. Y yo las estoy ayudando aquí en mi casa los lunes en la mañana y los viernes en la tarde, para que así se maneje.

Entrevistador: Que buena.

Entrevistada: Y aparte yo soy muy hiperactiva. Ya creo que se notó, ¿no?

Entrevistador: Ahora me voy a ir un poco más para atrás. De acuerdo al proceso de postulación y de selección del programa, usted ha estado en hartos programas, así que me sirve harto su opinión. ¿Usted cómo cree que el proceso de postulación y de selección de este programa en particular?

Entrevistada: Muy bueno. Como fue por medio de un formulario que nos dieron. Fue un formulario, prácticamente, de esos formularios de Google y que se hacen. Nos compartieron por medio de las redes sociales, por WhatsApp, otros por Facebook, otros por correo electrónico. Entonces, nos llegó por todos lados. Lo que sí, un proceso, como no sé internamente de selección, pero de 200 y tantas personas que postularon, quedamos 30, me acuerdo.

Entrevistador: pero usted dice que era claro todo el proceso en sí.

Entrevistada: Sí, claro, eso sí, pero ¿por qué lo hacen para los hombres también? ¿Cómo que dicen, y los hombres? También sería bueno para los hombres, porque hay muchos hombres que quisieran aprender muchas cosas.

Entrevistador: Bueno, es que en sí siempre la mujer es la que tiene menos oportunidad, entonces por eso yo creo que hay más programas para las mujeres.

Entrevistada: Lo digo como un comentario que mi esposo me hizo a mí.

Entrevistador: si igual es entendible que hay hartos, más de la mitad también de los emprendedores son hombres, entonces también habría que enfocar programas para ellos. Bueno, por otro lado, también quería saber su opinión de la duración de las clases y el horario, como si eran muy largas para usted o no le gustaban, por ejemplo, que fueran en ese horario.

Entrevistada: Bueno, en ese sentido daba lo mismo el horario, porque como estamos en pandemia, no había ese problema del horario. Entonces, no importaba si uno se quedaba

ahí en la casa. Porque ya uno ya estaba ahí, hacía todo y ya tenías todo el tiempo libre para después hacer las cosas, porque estamos todos en la casa. Y a veces nos estresábamos porque estamos todos encerrados. Pero era como bueno, porque si uno se mantenía activo, conversando, conociendo gente, no nos sentíamos como tan encerrados por la tecnología, nos ayudó mucho a conectar con gente de afuera. Yo creo que a lo mucho dos horas es suficiente Sí.

Entrevistador: Y de acuerdo, por ejemplo, eran dos clases a la semana, ¿a usted le hubiera gustado una tercera clase a la semana? Para resolver dudas.

Entrevistada: Sí, dudas. Sí, hubiese sido bueno.

Entrevistador: También tenía otra pregunta, usted ya me comentó que seguía un programa de emprendimiento, pero también quería saber qué cambios generales vio en usted como emprendedora antes y después del programa, pero no como de su emprendimiento, como usted como emprendedora.

Entrevistada: Me ayudó a creérmela, yo empecé porque tenía una necesidad puntual y la gente me comenzó a pedir cosas. Solamente yo lo hice por el día, nomás. Y después, es que si me puedo preparar tal cosa y me puedo hacer tal cosa, y después, y así como me di cuenta, estaba metida en curso de capacitación preparándome, porque la gente misma me iba pidiendo más cosas y yo tenía que prepararme, porque no solo voy a poner mi emprendimiento y ya, y a la ciega. Uno tiene que irse preparando, ya que va creciendo, y no esperar tampoco tener todas las cosas compradas para recién comenzar, porque si uno no tiene el conocimiento, aunque tengas todo equipado, después va a fracasar. Entonces, tiene que ir todo de la mano. Tiene que empezar desde abajo, desde cero, porque sí uno va aprendiendo a hacer todas las labores del emprendimiento del negocio, y cuando uno está arriba, en un momento, cuando se haya preparado el camino de la vida, como digo yo, uno ya sepa cómo tratar a la gente, sepa cómo hacer la actividad, sepa el paso a paso. Entonces, yo creo que sí, o sea, te ayuda a poder crecer, a creer en lo que tú puedes, y eso me ayuda muchísimo a subir la autoestima y muchas cosas.

Entrevistador: Sí, qué bueno que el programa haya sido un aporte en sí para usted en eso. Y en su emprendimiento, ¿algún cambio que haya visto también?

Entrevistada: Sí, porque en ese momento yo tenía uso de tecnología, pero no tenía mucho de marketing, porque yo soy más de programación, más que del marketing. Entonces, aprendí bastante de marketing. De hecho, después me metí a un diploma de marketing digital, me terminé y así, pues yo solo comencé a aplicar los conocimientos y todo, y yo tenía como 20 seguidores, y ahora voy por 2500 y algo, 2600, de 20 a 2000 y tanto, es bastante crecimiento.

Entrevistador: Hay hartito.

Entrevistada: Sí. Y no he seguido haciendo mucha publicidad y muchas cosas ahora, estoy recuperándome de mi brazo que tengo esta lesión, entonces he tratado de mantenerme como poquito en off, como dicen, para recuperarme. Porque ahora estoy trabajando sola, como les comenté al principio. Pero estoy ayudando a los otros para que también puedan hacer lo mismo y puedan crecer y todo. Entonces, mientras tanto, voy reposando mi bracito. Tengo un desgarro en el brazo, un dolor en el hombro. Entonces, justo yo trabajo con las manos, entonces no tengo que cuidar mucho. De hecho, ahora tuve que amasar con la máquina. Voy a hacer las cosas pequeñas nomás ahora, que tengo que entregar a la una y media.

Entrevistador: Sí, sí, ya me quedan la última preguntita y terminamos. Bueno, la última, en serio, es si usted le ve alguna mejora como suya al programa. Algo que usted le hubiera gustado durante el programa que no pasó.

Entrevistada: le dije al principio, le dije más o menos lo que sería bueno, algo más como

de autocuidado. De que ya nos enseñan la teoría, ya nos enseñan el plan de negocios, ya nos enseñan el uso de las redes. Pero más como la parte emocional y cómo ver la apariencia personal más que todo. Porque muchas veces es importante eso, porque cuando uno va a entregar un producto, todo uno tiene que verse como la dueña del negocio. Una cosa así. Entonces, como más de ese sentido, ¿no? Como más de imagen, eso sería. Ya.

Entrevistador: Si ya lo habían comentado, lo del autocuidado y también como de que el programa siguiera un poco los pasos de la emprendedora después del programa. Esa fue la última pregunta que tengo en mi en verdad,

Entrevistada, muchas gracias. Me explicaste todo muy, muy bien. Me diste conocimientos que no tenía, como este de la agrupación Fortaleza de Mujer. Nadie me lo había comentado de las emprendedoras, así que muchas gracias. Muchas gracias por tu tiempo.

Entrevistada: Gracias. Cuídate, nos vemos.

Entrevista 5:

Entrevistador: Primero partiendo por preguntarte sobre las clases online. A ti, ¿qué te parecían? ¿Hubieras preferido que las clases hubieran sido presenciales en ese sentido?

Entrevistada: Creo que, mira, me parece muy buena forma el tema de las clases online, para que pudiera asistir la mayoría de la gente. Pero en lo personal, yo siempre he sido de ser presencial.

Entrevistador: Ya.

Entrevistada: Una va a conocer, va a compartir un poco más.

Entrevistador: ¿Y tú fuiste a todas las clases en asistencia?

Entrevistada: Sí, estuve en todas las clases, falté una sola que fue que tuve médico.

Entrevistador: Y cuando faltaste, ¿volviste a ver en la clase grabada? ¿Le preguntabas a tus compañeras?

Entrevistada: Tenía comunicación con dos de ellas. Les preguntaba a ellas.

Entrevistador: ¿Las conocías de antes a ellas? ¿Y le preguntabas a ellas para ponerte al día?

Entrevistada: Claro.

Entrevistador: Qué bueno. Y el libro físico, ¿te parecía bien o hubieras preferido que estuviera online, en la web?

Entrevistada: Me parece bien. No, no tuve ningún problema con el tema del libro.

Entrevistador: ¿lo usaste bastante?

Entrevistada: Sí, en todas las clases. Es más factible también que tenerlo en la web.

Entrevistador: Igual físico, lo bueno es que puedes revisarlo ahora cuando tú quieras, cuando tengas una duda.

Entrevistada: Claro, exacto.

Entrevistador: Y con respecto al proceso de postulación y como de selección, ¿te pareció todo ese proceso claro o te quedaron dudas cuando postulaste?

Entrevistada: No, la verdad que no. Fue todo súper claro.

Entrevistador: ¿y cómo te enteraste del programa? ¿Te dijo otra emprendedora?

Entrevistada: No, recuerdo que lo enviaron. Ahí me inscribí.

Entrevistador: ¿Y las clases te parecían que duraban mucho o eran muy cortas? ¿El horario?

Entrevistada: Eran muy cortas. Me parecía que eran muy cortas. Sí, pero me parecían súper bien las clases.

Entrevistador: Si eso hartas me han dicho que se le hacía muy corta.

Entrevistada: Es que éramos buenas para hablar muchas, entonces.

Entrevistador: Igual hubiera sido bueno, entonces, como que hubiera como otra sesión, a lo mejor, ¿o no? ¿Te parece que con las dos? Como una tercera sesión semanal, como de preguntas y respuestas.

Entrevistada: Claro, como un resumen de todo o en la última clase, no sé, porque todas habláramos de lo que pensábamos, de lo que habíamos hablado en las clases, ese tipo de cosas.

Entrevistador: Y tuviste algún problema a lo largo del curso que afectara tu desempeño.

Entrevistada: No, porque aprendí que ese día era para mí. Ese día yo lo dejé para mí, para estar pendiente del curso, para trabajar y lo único que me tocó fueron los médicos, que era lo que te explicaba. Yo estaba entrando en proceso de una cirugía, entonces fue lo único.

Entrevistador: Ya, pero lo tratabas de dejar para ti ese día. Qué bueno. ¿Y tú estás formalizada? ¿Te formalizaste o no?

Entrevistada: No, no estoy formalizada y no me interesa formalizarme.

Entrevistador: Sí, eso era como para saber cómo hacer un conteo nomás. También me gustaría indagar cuántas personas conociste dentro del programa. ¿Cuántas conocías antes de entrar al programa y después por el programa?

Entrevistada: De antes, conocía a tres.

Entrevistador: Ya.

Entrevistada: Antes por un que es la Leito, la Connie, que fuimos, hicimos un curso, ahí nos conocimos. Y la Marce, que la agregué a mi agrupación de mujeres para trabajar conmigo en la plaza.

Entrevistador: ¿y después del programa ahora conoces más?

Entrevistada: No, mantengo sola relación con la de Marce, la de Connie y la Lea.

Entrevistador: Y así como para saber cómo tus redes sociales del emprendimiento cambiaron en algo con el programa o no tenías y ahora sí tienes.

Entrevistada: Tenía un Instagram súper botado. Ahora ya aprendí a subir más fotos y los fondos de la foto y todo eso.

Entrevistador: Qué bueno. O sea, hubo un cambio, por lo menos en ese sentido, con tu emprendimiento.

Entrevistada: Sí, con el Instagram.

Entrevistador: Y bueno, saber si el próximo año va a continuar en programas de emprendimiento.

Entrevistada: Mira, yo generalmente estoy dispuesta a todo lo que venga. Me gusta aprender, me gustan, no sé, cosas. Yo encuentro que en esos momentos de cuando hay un curso, es un tiempo que uno se puede dar para uno.

Entrevistador: Y en ese sentido, ¿te gustaría, por ejemplo, que la corporación de “Construyendo Mis sueños” enviara los próximos programas de emprendimiento que hay?

Entrevistada: Sí, me encantaría.

Entrevistador: ¿cómo hacer un seguimiento después del programa?

Entrevistada: Exacto. Yo sería materia dispuesta para todo lo que viniera. Siempre me gusta ir aprendiendo.

Entrevistador: ¿qué cambios viste en ti dado este programa? Como si ahora tienes más conciencia, tienes más confianza o algo así.

Entrevistada: Yo soy una persona súper analítica y analizaba a los demás. Yo creo que fui una de las pocas personas del programa que tenía una personalidad demasiado fuerte. Yo soy de las personas que una vez formando algo ya me tiro. Bueno, soy presidenta de la mesa de artesanos que se formó acá en Renca. Siempre ando buscando oportunidades en todo,

dónde colocar, dónde llevar a la gente para trabajar. No soy como una persona demasiado reservada para nada. Entonces, eso me llevó también del programa. Yo creo que me llevó a arrastrar más gente para hacerla un poco como yo, atreverse más. Y ahora en adelante, después del programa, cuando sigo trabajando con la gente que está en la mesa de artesanos, me ayudo con lo mismo a lanzarse, a entregar. Yo soy una de las pocas personas que era así, como no tenía mucha experiencia en temas de emprendimiento, pero toda mi vida he sido emprendedora total.

Entrevistador: Naciste con ese don.

Entrevistada: Sí.

Entrevistador: Qué bueno. Sí, es un don, en verdad, del negocio.

Entrevistada: Claro que ahora la gran diferencia es que encontré lo que me gustaba, que eran los recuerdos.

Entrevistador: Que bueno. ¿Y qué cambios viste más o menos en tu emprendimiento? ¿Qué mejoró? ¿Qué paraste de hacer? ¿Subiste el precio de venta?

Entrevistada: Yo los precios de venta los mantuve. ¿Qué mejoró? lo que siempre le decía a Bridget, empecé a querer lo que yo hacía, porque llevaba mucho tiempo haciéndolo no más, sólo hacía. Producía, producía, producía, producía. Porque lo mío, el fuerte mío, solo es encapsulamiento de recuerdos, o sea, como de dientes, de pelo, de fotos, ese tipo de cosas. Entonces, empecé a ponerme en los zapatos de la otra persona, no solamente producir. Y ahí me di cuenta que una vez ya haciendo, así como con el corazón, como se dice, que iban quedando mejor las cosas.

Entrevistador: Entonces, hubo un cambio igual.

Entrevistada: Siempre dije con energía mujer empecé a querer realmente lo que yo hacía. No solamente lo hacía por mantenerlo.

Entrevistador: Pero eso es un súper aprendizaje, entonces.

Entrevistada: Yo creo que eso fue mi fuerte. Yo siempre se lo dije a la chiquilla. Yo con ustedes aprendí a querer lo que realmente hacía. A saber cómo ellos se sentían en el momento que recibían, ponte tú una foto de su abuelita que falleció hace tres años. A ver la historia. Antes solamente me llegaba a las cosas.

Entrevistador: Claro. Ahora te involucras. Y bueno, también, ¿qué mejoras le harías tú al programa? ¿Qué distinto te hubiera gustado que hubiera pasado a lo largo de estos seis meses?

Entrevistada: Yo creo que... ¿sabes qué? Yo encontré realmente el programa perfecto. No, para mí, lo único que decía era el tema de las clases online que podrían haber sido presenciales.

Entrevistador: Más instancias presenciales.

Entrevistada: yo lo encontré perfecto. Para mí, nada que decir.

Entrevistador: Qué bueno. ¿Y tú has hecho otros programas antes de este?

Entrevistada: Solamente he hecho este e hice el que te explicaba yo, pero era de un tema como marketing digital. Eso, nada más. Generalmente postulo en lo que viene, pero nunca quedo en nada. Y por eso cuando quedé en este fue como shockeante.

Entrevistador: Bueno, entonces esa era mi pregunta, no sé si tú tienes algún otro comentario.

Entrevistada: No, nada que decir. Lo único que me arrepiento fue no haber podido ir cuando estuvieron en la fábrica.

Entrevistador: Qué mal.

Entrevistada: Porque como estaba con mi tema de cirugía venía saliendo recientemente,

tenía aún los puntos. No podía caminar mucho, no podía hacer los métodos, me tenía que comprar una televisión. Entonces fue lo único que me arrepiento, no haber ido. Sé que todavía tengo que ir a la fábrica, pero como te expliqué el otro día, tengo un par de hijos crónicos y alérgicos, entonces en esta fecha para mí es un caos.

Entrevistador: Qué mal.

Entrevistada: Entonces, yo creo que lo único que me faltó es eso.

Entrevistador: Bueno, muchas gracias por tu tiempo. Así que, cualquier cosa que necesite o yo necesite, te voy a estar en contacto.

Entrevistada: Sí, no hay problema. Y ahí nos coordinamos. Y no hay problema.

Entrevistador Muchas gracias,

Entrevistada. Nos vemos.

Entrevista 6:

Entrevistador: lo primero es, ¿qué opinas tú del proceso de postulación y de selección del programa? ¿Hubo algún problema al tratar de postular?

Entrevistada: No, no tuve ningún problema. Fue súper fácil postular. Me inscribí porque salió en Facebook y así como que Ah, ya dije, así como por suerte, o lo que sea. Así que, gracias a Dios quedé, pero no tuve ningún problema al postular. Nada. No sé, fue fácil. Nada, ninguna cosa.

Entrevistador: Qué bueno. Tú lo hiciste del 2021, ¿cierto?

Entrevistada: Del 2022. De la segunda versión.

Entrevistador: Ya, perfecto.

Entrevistada: Sí, el año pasado.

Entrevistador: Sí, ya sí, me confundí. Sí, 2022. Bueno, pero eso es solo como para saber. Y las clases online, ¿qué te parecían? ¿Hubieras preferido que hubiera más instancias presenciales o te acomoda el proceso online?

Entrevistada: A mí me acomodo mucho que fuera online, porque en la mañana trabajo, trabajo de ocho a tres de la tarde aproximadamente en el colegio. Yo trabajo en un casino. Entonces, me hacía muy fácil estar online. Ya a esa hora, nosotros, nos bajaba como el nivel de atención, ya estábamos en lo último, entonces yo me conectaba con mi audífono y me conectaba a la clase. Así que, gracias a Dios, me facilitaba mucho que fuera online.

Entrevistador: ¿y alguna vez tuviste que faltar o algo?

Entrevistada: Sí, sí, sí. Tuve que faltar como dos veces, creo que fue por problemas. O sea, no pude asistir.

Entrevistador: Y en esos casos, cuando faltabas, ¿qué hacías? ¿Le preguntabas a tus compañeras? ¿Revisaba la grabación?

Entrevistada: Sí, sí tuve dos compañeras que me apoyaron mucho. Entonces, ellas me decían más o menos en qué número en la carpeta íbamos, qué es lo que el ejercicio que habían hecho y yo trataba de completarlo. Y ya la semana siguiente, siempre se hablaba un poco del tema de la semana anterior o de la clase anterior.

Entrevistador: ¿Estas dos compañeras las conociste de antes o las conociste en el programa?

Entrevistada: Las conocí en el programa.

Entrevistador: Que bueno. ¿Tú antes de entrar al programa no conocías a nadie?

Entrevistada: A nadie, a nadie, nadie de las chicas que estuvieron ahí conmigo.

Entrevistador: ¿y ahora más o menos cuántas conoces?

Entrevistada: A varias, pero sigo conversando como con dos, que son Cindy y Claudia.

Entrevistador: es bueno tener un apoyo entre mujeres emprendedoras para mandarse cosas.

Entrevistada: No nos hemos deshecho el WhatsApp. Todavía estamos todas en el WhatsApp y ahí nos preguntamos cosas o cuando necesitan algún dato de algo o preguntan quién hace tal cosa, entonces igual todavía tenemos esa red de apoyo.

Entrevistador: Ya. Entonces, como que sigue el grupo de WhatsApp de todas y tú sigues en contacto con las dos.

Entrevistada: Con todas, pero con las que más hablo son con dos.

Entrevistador: Ya. Y bueno. Pero entonces ahora volviendo al tema de las clases, si te parecían correctas, si eran muy largas o muy cortas.

Entrevistada: Es que sabes que eran tan dinámicas, eran entretenidas. Incluso porque yo estaba trabajando y que podría haber sentido el cansancio para nada, o sea, eran súper dinámicas, y a mí por lo menos me gustaron, así que no estaba como eso de que uno se aburriera en las clases, no, porque todas las clases eran como algo nuevo. Entonces, aparte que cuando uno está con ganas de aprender algo, yo creo que uno le coloca todo el empuje.

Entrevistador: Ya. ¿Y por ejemplo tú quedabas con dudas después de cada sesión? Y si quedabas con dudas, ¿qué hacías?

Entrevistada: Es que yo trataba de preguntar en el momento al tiro. Yo era súper preguntona, entonces trataba de preguntar al tiro a los profes que estaban ahí, les preguntaba al tiro.

Entrevistador: Ya. Y ya en este mismo sentido, ¿sintió tú que hubiera sido mejor una sesión de dudas en algún momento.

Entrevistada: Puede ser. A lo mejor faltó eso. Sí, como un resumen a la semana, sí, que uno hay que aclarar sus dudas. Pero como te digo, por lo menos yo en mi caso trataba inmediatamente de aclarar las dudas.

Entrevistador: Y tuviste algún problema a lo largo del curso que afectó tu desempeño, ¿también le preguntaba solo a tus compañeras o revisabas también la grabación o algo?

Entrevistada: No, trataba de preguntar siempre ahí. Sí. Me acuerdo que vi como un par de veces las grabaciones que nos enviaban, pero trataba siempre de solucionar ahí el tema.

Entrevistador: ¿Y está formalizada tú o te formalizaste durante el programa o no te has formalizado?

Entrevistada: Todavía no me he formalizado porque mis ventas igual no son tan, tan grandes. Entonces, no encuentro todavía que sea la hora de formalizarme. Aparte que yo tejo, entonces tejen mis dos manitos solamente. Gracias a este curso obtuve máquinas. Entonces, con las máquinas me demoró mucho menos y lo que más vendo en el invierno son gorritos, pero tampoco encuentro que me dé como para formalizarme aún.

Entrevistador: Y por otro lado, el libro de trabajo, no sé si te acuerdas que utilizaban un libro de trabajo.

Entrevistada: Sí.

Entrevistador: ¿lo sigues usando? O sea, por ejemplo, ¿lo sigues ahora revisando o no?

Entrevistada: No le voy a mentir. De vez en cuando le echo un vistazo.

Entrevistador: Y por otro lado, ¿hubieras preferido que este libro fuera, como que estuviera en una página, o te parece bien que sea físico.

Entrevistada: No, físico. A mí parece, por lo menos para mí, físico. Lo encuentro que es más práctico, a lo mejor más a la antigua, no sé. Pero para mí es más práctico y es mejor tenerlo físicamente que estar buscando en el celular.

Entrevistador: Y también me gustaría saber, por ejemplo, tus redes sociales. ¿Cuánto cambiaron dado el programa?

Entrevistada: Muchísimo, porque cuando entré al programa tenía como 180 más o menos,

no superaba a los 100 seguidores. Y con el programa ya 600 y tanto.

Entrevistador: Harto ¿Y ahora las sigue utilizando después del programa?

Entrevistada: Sí.

Entrevistador: Qué bueno.

Entrevistada: Incluso después del programa me hice un TikTok, que yo tampoco tenía TikTok, y me hice un TikTok y una página de Facebook.

Entrevistador: Que bueno. También tenía otra pregunta. Bueno, eso era como para saber si cambió en algo tu emprendimiento y si tienes alguna como algún otro cambio también que hayas visto en tu emprendimiento, dado el programa.

Entrevistada: Sí, cambio en el sentido igual monetario, porque yo antes no sabía cómo cobrar. Con el programa en realidad me di cuenta que prácticamente estaba regalando mi trabajo y uno lo hace a veces como por vergüenza, porque no sabe cómo cobrar. Le voy a suponer, me gastaba 5000 pesos en los materiales y yo cobraba siete. Entonces, ni siquiera valoraba lo que mis manos tejían. O sea, no sabía qué era lo que tenía que cobrar, cómo valorarlo y tener el carácter también para cobrarlo. Y a mí me ayudó mucho. En verdad, me cambió como ese chip que tenía de no valorizar lo que yo estaba haciendo.

Entrevistador: Y si ese es un gran cambio que se genera generalmente en todas las emprendedoras, el de empezar a valorizar su emprendimiento, que antes no lo valorizaban.

Entrevistada: No, es que ese paso yo no sé si será por temor o que uno, que a veces con mucha inseguridad pienso yo también. Pero, ¿sabe qué? Yo más, en verdad, fue que me ayudaron a valorizar mi trabajo, porque yo no lo hacía, como le digo, yo no lo hacía. Me enseñaron a contabilizar mis horas de trabajo, lo que yo ocupaba en hacer un producto.

Entrevistador: Que bueno, uno de los grandes aprendizajes que se llevó entonces del programa. Pero también quería saber dado que usted ya hizo el programa el año pasado, ¿ha continuado haciendo programas de emprendimiento?

Entrevistada: No. ¿Este fue el último? Sí, es que fue como el primero que hice, en verdad. Fue el primero. Como le digo, no había hecho nada antes y no me he pillado con otro programa. Incluso una vez quería, no sé, también preguntar ahí, que a veces en la Plaza de Renca cae como ferias y también quería como incluirme en eso. Pero no sé si tengo que ir a la muni a preguntar, porque me gustaría también estar en las ferias que hacen acá en la comuna.

Entrevistador: ¿y bueno, en ese mismo sentido siente como que el programa “Energía de Mujer” o la Corporación podría ser como mejoras en el posprograma?

Entrevistada: Sí, eso podría ser como un seguimiento, como estar preguntando a lo mejor o guiándonos, diciéndonos, no sé, tiene la opción de hacer estas cosas. Eso sí sería bueno que existiera como ese seguimiento o preocupación, no sé cómo llamarla en verdad.

Entrevistador: ¿Alguna mejora que usted sienta, dado terminado el programa?

Entrevistada: En verdad, es como yo me sentía como bien minorizada, por decirlo así. Y a través de todas las cosas que yo fui aprendiendo, fui valorizando mi trabajo, me fui valorizando yo misma y me di cuenta que las cosas que realmente yo producía valían y eso me ayudó a mí, aunque sea a mí en mi autoestima, en mis pensamientos, en cambiar el chip. A veces que uno tiene como un chip medio mediocre o no sé cómo llamarle, pero uno valoriza y me ayudó a eso, a mí misma.

Entrevistador: Como un cambio interno también tuvo usted.

Entrevistada: Sí.

Entrevistador: Qué bueno. ¿Y alguna mejora al programa que usted sienta? Que debería no ser más corto, ser más largo, tener más instancias presenciales.

Entrevistada: Yo el tiempo lo encontré bueno y preciso, porque igual si uno se da cuenta el término más o menos es como en agosto parece que terminamos el año pasado, no me acuerdo bien. Agosto, septiembre, porque entre la rendición y todo, entonces prácticamente es como el año completo, porque empezamos en marzo. Pero encuentro que está bien la duración, y a lo mejor podría existir la instancia de hacer algunas clases presenciales. Comprendo que también por el tema pandemia, a lo mejor no se hizo así, que también era como más rápido las cosas. Pero ahora a lo mejor podría ser así como unas clases presenciales o hacer de estos Coffee Break, algo así que se llaman, para que nosotros tengamos más relación con las demás compañeras, nos conozcamos más y se unan más lazos. Eso podría ser.

Entrevistador: Por mi parte, no tengo más preguntas o comentarios. Si tienes algún otro, en verdad muchas gracias.

Entrevistada: No, gracias a usted, en verdad, mire, me sentí muy contenta porque, como le digo, después que termine el curso como que ahí quedó todo, entonces ya ahora yo veo todo por mi lado y todo, pero sí, a lo mejor haría eso, que se hicieran como más preocupación o la corporación, no sé, o la misma energía mujer siguiera como a las emprendedoras, que a lo mejor vinieran, no sé, una cosa así para poder darnos como más tips, más datos. Pero en general, muy conforme con el curso, me ayudó bastante, agradezco mucho, porque hacer un curso así sin pagar nada es muy bueno. Y en verdad, gracias por considerarme, por apoyarme y bueno, para lo que necesite acá voy a estar.

Entrevistador: Muchas gracias en verdad a usted por darse el tiempo, porque sé que una emprendedora, no sé si usted será mamá o qué, pero todos tenemos mil cosas que hacer en el día y darse un tiempo para conversar de esto. Muchas gracias.