



UNIVERSIDAD DE CHILE
INSTITUTO DE LA COMUNICACIÓN E IMAGEN
DIRECCION DE POSTGRADO

ASOCIATIVIDAD EN UNA AGRUPACIÓN GREMIAL DE MUJERES
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESARIAS: UN ANÁLISIS SOCIAL DESDE
LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS CAMPOS DE PIERRE
BOURDIEU

TESIS PARA OPTAR AL GRADO DE MAGISTER EN COMUNICACIÓN
SOCIAL

RITA R. COYA COSTA

PROFESOR GUIA: CARLOS OSSANDON BULJEVIC

SANTIAGO, Noviembre, 2006.

Lo que es podría ser de otro modo...

Niklas Luhmann

ASOCIATIVIDAD EN UNA AGRUPACIÓN GREMIAL DE MUJERES MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESARIAS: UN ANÁLISIS SOCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS CAMPOS DE PIERRE BOURDIEU.

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo describir las dimensiones significativas de asociatividad en una agrupación gremial de micro y pequeñas empresarias de la Región Metropolitana de Chile, en una práctica de análisis social basada en los postulados de Pierre Bourdieu.

Las conceptualizaciones de la Teoría de los Campos configuran una caja de herramientas para producir un análisis de la dinámica asociativa inscrita en este espacio social.

El análisis social del espacio que se recorta como escenario relacional de un grupo de agentes productores de prácticas sociales es alcanzado a través de metodología cualitativa en una propuesta de análisis de discurso.

La elección de la perspectiva de análisis crítico y práctico de Pierre Bourdieu para abordar asociatividad, en comparación con otros modos, y la propuesta metodológica de análisis de discurso, obedece a la posibilidad de observar las complejidades del juego en este espacio.

Descriptores temáticos: Asociatividad, Teoría de los Campos de Pierre Bourdieu, Discursividad.

INDICE

I.	INTRODUCCIÓN	6
II.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
III.	OBJETIVOS	15
	Objetivo General y Objetivos Específicos	15
IV.	MARCO TEÓRICO	16
	1. Espacio de asociatividad de una agrupación gremial	16
	2. Prácticas discursivas en un espacio social	19
	3. Un espacio social como campo	23
	4. Género en el campo	28
	5. Un espacio social mayor	31
V.	MARCO METODOLÓGICO	48
	1. Tipo de Investigación	48
	2. Diseño de la Investigación	48
	3. Medios de Producción de Datos	50
	4. Medios de Análisis de Datos	50
	5. Muestreo	51
	6. Composición de la Muestra	51
VI.	ANÁLISIS DE DATOS	54
	1. Historia estructural de “la asociación”	54
	2. Dimensiones significativas de “la asociación”	64
	Asociatividad	65
	Emprendimiento	73
	Como Yo	75

3. Incidencia de género	79
Mujeres	79
Mujeres que trabajan	82
Mujeres de la asociación	84
Trayectorias de Mujeres	85
4. Relaciones entre el espacio social y campo social mayor	89
La tensión que construye el campo	91
La institucionalidad macro de la dinámica económica	94
Estilos productivos y reproductivos en las actividades económicas de las mujeres	103
Las actividades económicas independientes y pseudoIndependientes	108
El Estado y las políticas públicas	110
VII. CONCLUSIONES	118
VIII. EL ESPACIO SOCIAL COMO CAMPO	123
IX. BIBLIOGRAFÍA	134
X. ANEXOS	137
Anexo 1: Caracterización de socias y unidades económicas	138
Anexo 2: Entrevistas	165

ASOCIATIVIDAD EN UNA AGRUPACIÓN GREMIAL DE MUJERES MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESARIAS: UN ANÁLISIS SOCIAL DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DE LOS CAMPOS DE PIERRE BOURDIEU.

I. INTRODUCCIÓN

Esta investigación más que un producto es el resultado de un proceso que se desarrolla a partir de la inquietud de la autora de estudiar prácticas asociativas.

Su configuración emerge paulatinamente de un acercamiento a una agrupación gremial de mujeres micro y pequeñas empresarias de la Región Metropolitana, con la cual la autora hace contacto y solicita colaboración para estudiar asociatividad.

La asociación agrupa a mujeres micro y pequeñas empresarias de la Región Metropolitana de Santiago. Se crea el año 2002 como asociación gremial y declara como objetivos: “construir un espacio para crecer”, un “lugar que represente a las mujeres emprendedoras” y “una agrupación de la cual surjan iniciativas que permitan impactar en las políticas públicas de desarrollo de las actividades empresariales de las mujeres micro y pequeñas empresarias”¹.

En un primer momento, durante el año 2005, se realiza una aproximación etnometodológica a la agrupación.

En esta fase, se sostienen conversaciones con sus dirigentes y algunas de sus socias; se conocen documentos públicos sobre las características de la agrupación y los proyectos realizados y en curso; se participa en algunas de las reuniones mensuales de la directiva y en actividades con otras asociaciones en el marco de programas gubernamentales de apoyo, invitada por la asociación.

En estos encuentros las dirigentes expresan su preocupación por desconocer quienes se habían desvinculado de la asociación, cuáles eran las transformaciones que las socias habían tenido en la actividad económica y cuáles eran sus necesidades y problemáticas actuales.

Específicamente, observaban importantes dificultades para contactar a las socias, para precisar las características de las “actuales” y “activas”, desconocían las razones de la baja convocatoria a reuniones citadas durante el año 2004 y 2005 y, la “representatividad” de las “asociadas” empezaba a verse cuestionada, tanto internamente como externamente, frente a diversos organismos e instituciones.

En este contexto, se acuerda realizar un catastro de las mujeres asociadas para obtener información actualizada sobre las características de las socias y de sus unidades

¹ Documento público de la asociación.

económicas. La base de datos existente – diseñada en el año 2002 – registraba un total de 114 socias inscritas durante los cuatro años de funcionamiento y la información que contenía era escasamente funcional a los objetivos de la asociación.

Con este objetivo, se elabora una encuesta, cuyos resultados se presentan en el Anexo 1.

El análisis de esta información permite conocer que la agrupación esta integrada por socias con características heterogéneas, todas ellas dueñas o socias de pequeñas unidades económicas. Las residencias e instalaciones de la actividad que realizan, están localizadas en diferentes comunas de la Región Metropolitana, la mayoría en zonas urbanas, pero también en otras de características rurales; algunas de sus integrantes tienen educación superior – universitaria y/o técnica completa e incompleta –, otras educación media; el rango de edad de las socias es entre 20 y 74 años; las unidades económicas son formales² e informales, con distintos años de funcionamiento, algunas de reciente formación, otras con pocos años de existencia y otras con más de 20 años; algunas comercializan los productos en su barrio o comuna, otras en la región o en el país y también hay exportadoras; algunas de ellas tienen años de experiencia en dirigencia gremial y otras, poca o ninguna; unas tienen participación en partidos políticos y otras señalan no tener tiempo o interés por pertenecer a agrupaciones partidarias.

Luego, el proceso avanza profundizando los diversos modos que se han descrito para acceder al estudio de las prácticas asociativas.

El asociacionismo ha sido estudiado en las agrupaciones que dan vida a los movimientos sociales, los sindicatos, los gremios, el voluntariado y a los grupos formales e informales de personas, como una necesidad de organización de la sociedad en torno a formas de representación y de pertenencia como expresión de participación social³.

Algunas investigaciones actuales de las asociaciones han producido tanto categorías referidas a las formas que adoptan como organizaciones – económicas, culturales, recreativas, sociales –⁴, como reflexiones respecto de su cualidad de representar la complejidad de la sociedad⁵.

Tomás Villasante señala que las asociaciones “pueden parecer organizaciones simples (...) pero realmente son un microcosmos donde se encierran todas las complejidades de nuestras sociedades (...) interesantes como elementos intermediarios

² La formalización de las unidades económicas es definida por el cumplimiento de normativas legales referidas a permisos municipales, iniciación de actividad en el Servicio de Impuestos Internos y autorización de otros organismos públicos, como el SESMA por ejemplo, relacionados con el rubro de la actividad.

³ Mezzana, Daniele (1994) El asociacionismo en Europa. En: Mundo Asociativo. Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada, N° 94. Madrid, España.

⁴ Rasgos para una Tipología de las Asociaciones (1998), Pág.37 En: Gestión Participativa de las Asociaciones, Equipo Claves, Editorial Popular, Madrid, España.

⁵ Villasante, Tomás R. (1994) Los retos del Asociacionismo. En: Mundo Asociativo. Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada, N° 94, Madrid, España.

entre lo micro y lo macro de la sociedad, como intercambio de una serie de actividades que no son ni del Estado ni del mercado”.⁶

Desde esta perspectiva, las continuas transformaciones sociales movilizarían la capacidad de acción, de activación de recursos y de producción simbólica de una ciudadanía activa que se organiza a partir de su percepción de responsabilidad en la creación de una sociedad más justa y solidaria⁷.

María Teresa Sirvent⁸ considera que una formación asociativa muestra la capacidad de un grupo social para participar y ampliar su esfera de poder en las decisiones que afectan su vida cotidiana y resulta de la concurrencia voluntaria de personas para agruparse en torno a objetivos comunes, durante un período de tiempo. Esta participación directa en la toma de decisiones grupales se concreta a través de la acción concertada en asociaciones y organizaciones formales o informales.

De esta manera “se organiza la solidaridad para enfrentar no sólo la resolución transitoria de problemas individuales, sino también la resolución colectiva de necesidades compartidas por un grupo”.⁹

En éstas formas de relación, “puede observarse un estilo productivo – creativo de prácticas culturales que estimulan la participación social y que esta presente en la creación y elaboración de decisiones”¹⁰. Este estilo se caracteriza por una acción transformadora, visible en la participación directa, en la posibilidad de emergencia del pensamiento reflexivo y en el potencial para modificar la realidad a través de la acción individual o colectiva. Es decir, como ejercicio ciudadano que hace posible el juego libre de iniciativas de distintos grupos.

Las prácticas asociativas y la participación, han sido también observadas¹¹ en tanto reproductoras del poder y no sólo como creadoras de formas de relación, con capacidad para generar nuevas dinámicas transformadoras y creativas.

En este sentido, las asociaciones gremiales entendidas como sociedades de fomento,¹² generarían formas de relación entre sus miembros que pueden ser vistas como producción y reproducción de dinámicas sociales de poder y participación.

Para María Teresa Sirvent “la fuerza de la dominación ha basado su éxito en “naturalizar” los valores de la clase dominante, de manera tal que su superioridad es considerada obvia, se torna componente del sentido común”.¹³

Villasante¹⁴, presenta a las asociaciones, aunque no participen de una red, como un “campo de potencialidades”, es decir, un conjunto de dinámicas posibles y con

⁶ Ibid. Pág. 9

⁷ Ibid

⁸ Sirvent, María Teresa (1999) Cultura Popular y Participación Social, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires-Madrid

⁹ Ibid. Pág. 114

¹⁰ Ibid. Pág. 102

¹¹ Ibid

¹² Ibid

¹³ Ibid. Pág. 110

probabilidades de ser construido, respecto del sistema Estado – mercado, con el reto de tener objetivos para abrir sus horizontes aún cuando tropiecen con las dificultades de un sistema que funciona con otras dinámicas.

En síntesis, las formaciones asociativas se pueden observar como emergentes de necesidades colectivas, como prácticas de participación social y como modos de creación y recreación de prácticas culturales.

Desde una perspectiva de análisis crítico, delimitar las relaciones sociales como unidad de análisis, inscribe la polémica entre individuo y sociedad, la mediación entre el hombre y la historia, y lleva a “pensar las relaciones sociales insertas en una totalidad”¹⁵.

En este encuadre de “vigilancia epistemológica”¹⁶, se desarrolla este proyecto de investigación cuyo propósito es estudiar el espacio social, delimitado tradicional y a - críticamente como “la asociación”, según los postulados de la Teoría de los Campos de Pierre Bourdieu, en una aproximación metodológica conectada con la perspectiva hermenéutica y crítica.

Las conceptualizaciones postuladas en la Teoría de los Campos configuran una caja de herramientas, un medio para producir un análisis de la dinámica asociativa inscrita en este espacio social.

El análisis social del espacio que se recorta como escenario relacional de un grupo de agentes productores de prácticas sociales es alcanzado a través de metodología cualitativa en una propuesta de análisis de discurso¹⁷.

El discurso como práctica social asume una relación dialéctica entre las prácticas discursivas particulares y los ámbitos de acción específicos – las situaciones, los marcos institucionales y las estructuras sociales – en que se hallan ubicados.¹⁸

La elección de la perspectiva de análisis crítico y práctico de Pierre Bourdieu para abordar asociatividad, en comparación con otros modos, y la propuesta metodológica de análisis de discurso, obedece a la posibilidad de observar las complejidades del juego en este espacio.

Metodológicamente, se ha elegido un caso que tiene la posibilidad de ilustrar cuestiones como políticas sociales, problemáticas de género, debates de tecnología y ciencias, problemáticas con relación a estilos de desarrollo del país, procesos de individualización y colectivización que se negocian en esta asociación gremial.

El sentido de esta elección es ver posiciones discursivas definidas por posiciones estructurales situadas.

¹⁴ Villasante, Tomás R. (1994) Los retos del Asociacionismo. En: Mundo Asociativo. Documentación Social. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada, N° 94, Pág. 9. Madrid, España.

¹⁵ Ortiz, Renato (2004) Taquigrafiando lo social. Pág. 144 Editores Siglo Veintiuno, Argentina.

¹⁶ Ibid

¹⁷ Ibáñez, Tomás (1994) Psicología Social Construccionalista. Guadalajara. Universidad de Guadalajara. España

¹⁸ Ibid. Pág. 104.

II. Planteamiento del Problema

En palabras de Bourdieu, la Teoría de los Campos¹⁹ podría llamarse “pluralidad de los mundos” como pluralidad de las lógicas que corresponden a los diferentes mundos, es decir, a los diferentes campos como lugares donde se construyen los sentidos comunes, los lugares comunes, los sistemas de tópicos irreductibles los unos a los otros.

En todo campo hay una lucha por el monopolio de la legitimidad: un cierto número de personas ubicadas en posiciones – que reflejan posiciones sociales, políticas, económicas o intelectuales – logran reconocimiento. En este espacio, se da un reparto de competencias y se logra un conjunto socialmente poderoso que puede usar formas o modelos para simular la pertinencia de sus acciones.

Un análisis del campo mostraría una fuerte relación entre el tipo de capital de los agentes y la forma que defienden como legítima.

“Por el hecho de que el capital simbólico no es otra cosa que el capital económico o cultural cuando es conocido y reconocido (...) la legitimidad del orden social resulta del hecho de que los agentes aplican a las estructuras objetivas del mundo social, estructuras de percepción y de apreciación que salen de esas estructuras objetivas y tienden por eso mismo a percibir el mundo como evidente”.²⁰

Para Bourdieu, las personas que están situadas en un espacio social “no son de cualquier parte” y, en función de su posición, es posible comprender la lógica de sus prácticas y determinar como clasificarán y se clasificarán.

Clase, por una parte, refiere a todas aquéllas prácticas o atributos que remiten a la posición en el espacio social de su agente-portador: “lo clasifican como perteneciente a determinada clase”. Por otro lado, clase, en el sentido de clasificación para “ordenar en un sistema de categorías”.²¹

Este doble sentido remite a una propuesta teórica central del autor: la puesta en relación de la estructura objetiva del espacio social con la estructura subjetiva – los sistemas cognitivos de los agentes – de ese espacio.

En sus palabras, “el aprendizaje social de símbolos reproduce el orden establecido (...). Lo que está en la mira, en la lucha sobre el significado del mundo social, es el poder sobre los esquemas y sistemas clasificatorios, que están en las bases de las representaciones de los grupos y por lo tanto, de su movilización y desmovilización. El sistema clasificatorio (...) sólo existe y funciona porque reproduce

¹⁹ Bourdieu, Pierre (2000) *Cosas Dichas*, Editorial Gedisa, Barcelona, España.

²⁰ *Ibid*, Pág. 139

²¹ Bourdieu, Pierre (2000) *Cuestiones de Sociología*, Pág. 31. Editorial Istmo S.A. Madrid, España.

(...) en la lógica simbólica de brechas diferenciales (...) las diferencias graduales y continuas que estructuran el orden establecido”.²²

La lógica de las estrategias que los grupos de personas emplean para producirse y reproducirse, es decir para crear y perpetuar su unidad y, por lo tanto, su existencia en tanto grupos, es casi siempre la condición de perpetuación de su posición en el espacio social²³.

Estos planteamientos sobre las estrategias de reproducción son inseparables de la génesis de los grupos o las clases. Los grupos existen “en la realidad objetiva de regularidades y de las coerciones instituidas, y en las representaciones, y también en todas las estrategias de negociación, destinadas a modificar la realidad, al modificar las representaciones”²⁴.

En la perspectiva de Pierre Bourdieu, la clase – el pueblo, la nación o toda otra realidad social – es inasible si no existen personas que puedan decir que ellas son la clase, por el sólo hecho de hablar públicamente y de ser reconocidas como con derecho para hacerlo por personas que se reconocen allí como miembros de la clase que puede inventar o imponer una construcción del mundo realista²⁵.

En los grupos y las clases “la pertenencia se construye, se negocia, se juega”²⁶. Es en el espacio social donde se definen las proximidades y las afinidades, los alejamientos y las compatibilidades; “en una palabra, las probabilidades de pertenecer a grupos se define en la lucha de las clasificaciones para imponer tal o cual manera de recortar el espacio para unificar o para dividir”²⁷.

Las personas reunidas en el espacio de este estudio – “la asociación gremial” –, son observadas y entendidas como agentes sociales que reproducen y construyen prácticas de pertenencia y negociación en un juego de posiciones de poder; la lógica del juego “que está inmersa en este caso particular es una lógica independiente del caso particular”.²⁸

Las discursividades que los sujetos portan, reflejan redes de poder situadas y los problemas que se definen como problemas de “la asociación” pueden observarse como necesidades de los individuos para negociar identidad social – la clase – o cambiar las posiciones de poder.

Estas redes de poder situadas pueden ser capturadas en discursos. Un análisis del discurso devela intenciones de reproducción, resistencia o cambio social. Para ello, hay que dejar hablar a las posiciones.

²² Pierre Bourdieu En: Sirvent, María Teresa (1999) Cultura Popular y Participación Social, Pág. 105 – 106 Miño y Dávila Editores, Buenos Aires-Madrid

²³ Bourdieu, Pierre (2000) Cosas Dichas, Editorial Gedisa, Barcelona, España.

²⁴ Ibid. Pág.81

²⁵ Bourdieu, Pierre (2000) Cosas Dichas, Editorial Gedisa, Barcelona, España.

²⁶ Ibid, Pág 82

²⁷ Ibid. Pág. 82

²⁸ Ibid. Pág. 91

Desde esta perspectiva, una asociación puede ser observada como un espacio social específico, partícipe de un campo social más amplio de luchas, tensiones y relaciones, en el cual los agentes y sus acciones singulares ponen en juego disposiciones asociadas a las diferentes posiciones en el espacio social.

Para Wodack, el mundo moderno y las sociedades occidentales se caracterizan por la existencia de luchas y contradicciones. Estas complejidades sólo pueden aprehenderse mediante un modelo de influencias mutuas y multicausales entre diferentes grupos de personas existentes en el seno de una sociedad específica y mediante las relaciones existentes en distintas sociedades.²⁹

“La complejidad opaca de la sociedad moderna se transforma en translúcida”³⁰. Este planteamiento de Javier Torres Nafarrate refiere a los postulados teóricos de Niklas Luhmann.

Luhmann, en su entendimiento de la sociedad “como un universo capaz de contener todo lo concerniente a la dotación social de sentido”³¹, postula la comunicación como forma constitutiva primaria del sustrato de la realidad social y la sociedad como el universo de todas las comunicaciones posibles con estructuras agrupadas como sistemas sociales. Los medios de masa, constituyen uno de ellos.

Lo que sabemos sobre el mundo y la sociedad, lo advertimos a través de los medios de comunicación de masas. Esto no sólo es válido respecto de la sociedad y la historia sino también respecto del entendimiento de la naturaleza.³²

Los medios realizan en la sociedad una estructura dual de reproducción y de información; garantizan a todos los sistemas funcionales una aceptación social y, a los individuos, un presente conocido, del cual puedan partir para seleccionar un pasado específico o expectativas futuras referidas a los sistemas.³³

Lo que los medios aportan es una construcción de la realidad social. Por una parte, los medios absorben y por otra, estimulan la comunicación. En este sentido se encargan de la producción de los valores específicamente propios de la sociedad, precisamente de aquellas orientaciones relativamente estables, tanto cognitivas, como normativas o evaluativas que no pueden provenir de fuera, sino que se llevan a efecto sólo en la medida en que las operaciones se aplican recursivamente a sus propios resultados.

En la representación de la sociedad resaltan sobre todo las rupturas temporales o sociales. Con este tipo de autoobservación, la sociedad se estimula a si misma para reproducir los temas que los medios seleccionarán para transformarlos en información. Los individuos a pesar de toda su individualidad, deben suponer en sus conciencias

²⁹ Wodak, R. y Meyer, M. (2003) Métodos de análisis crítico del discurso. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

³⁰ Torres Nafarrate, Javier En: Luhmann, Niklas (2000) La realidad de los medios de masas. Prólogo VIII. Editorial Anthropos, Barcelona, España.

³¹ Ibid, X

³² Luhmann, Niklas (2000) La realidad de los medios de masas. Editorial Anthropos, Barcelona, España.

³³ Ibid

modos de operación que supongan experiencias similares en los otros, para enlazarse con la comunicación.

Toda comunicación contribuye a la construcción de la realidad social. Los medios de masa tienen carta de exclusividad en ello.

Las dimensiones de análisis que orientan la producción de los objetivos de esta investigación han sido derivadas de la lectura de la obra de Pierre Bourdieu³⁴:

- La historia estructural

Para el autor, el trabajo histórico que debiera permitir comprender la génesis de las estructuras tal como pueden ser observadas en un momento dado en tal o cual campo, es una historia de las estructuras que son la finalización en un momento dado de todo un proceso histórico.

De acuerdo a sus planteamientos, hay condiciones históricas de aparición de las formas sociales de comunicación que hacen posible la producción de verdad. La verdad es un compromiso de luchar en todo campo.

Bourdieu propone la tarea de hacer una historia estructural que encuentre en cada estado de la estructura, a la vez el producto de las luchas anteriores para transformar o conservar la estructura, y el principio de las transformaciones ulteriores, a través de las contradicciones, las tensiones y las relaciones de fuerza que la constituyen.

- El interés en lo universal

En un campo, en un determinado momento, la lógica del juego está hecha de tal manera que ciertos aspectos tienen interés en lo universal. Así, en ciertos campos, en un cierto momento y por un cierto tiempo, hay agentes que tienen interés en lo universal.

Puede seguramente darse la razón universal al comienzo y se le puede poner en juego, aceptando que sea un producto histórico cuya existencia y persistencia son el producto determinado de ciertas condiciones históricas y determinan históricamente lo que son esas condiciones.

- El capital de los agentes y sus luchas legítimas

Para Bourdieu, las relaciones objetivas entre los agentes, irreductibles a las interacciones en las cuales se manifiestan, son las relaciones entre las posiciones ocupadas en las distribuciones de recursos que se vuelven actuantes y eficientes, como en un juego de competencia por la apropiación de bienes cuyo lugar está en este universo social.

Estos poderes sociales son el capital simbólico bajo diferentes formas de capital cultural y el capital económico.

³⁴ Bourdieu, Pierre (2000) *Cosas Dichas*, Editorial Gedisa, Barcelona, España.

El capital simbólico es la forma que revisten las diferentes especies de capital cuando son percibidas y reconocidas como legítimas.

Los agentes son distribuidos en el espacio social global, en una primera dimensión, según el volumen del capital que poseen bajo diferentes especies y, en una segunda dimensión, según la estructura de su capital, es decir, según el peso relativo de las diferentes especies de capital, económico y cultural, en el volumen de todo su capital.

Así, las relaciones objetivas de poder tienden a reproducirse en las relaciones de poder simbólico. Los agentes empeñan el capital simbólico que adquirieron en luchas anteriores, en una visión legítima del mundo social.

- Las luchas internas y su potencial transformador

Hay leyes en ese campo, principios y cánones metodológicos que definen la racionalidad en el momento considerado, al mismo tiempo que compromete en luchas de competencias todos los instrumentos específicos acumulados en el curso de las luchas anteriores.

Las luchas internas adquieren una eficacia transformadora más grande cuando se encuentran con procesos externos. Se ve como los principios permanentes del cambio, las luchas internas, se vuelven eficientes cuando se encuentran con demandas externas que determinan transformaciones decisivas en esa relación.

A modo de ejemplo, el autor refiere que “es necesario comprender cómo los cambios económicos se retraducen en cambios de los movimientos sociales que pueden hacer los afectados por esos cambios. Lo que se reproduce es una fracción relativamente constante de la clase, en el sentido lógico del término”.³⁵

Las contradicciones específicas del modo de reproducción son uno de los factores de cambio más importantes de las sociedades modernas.

- Los cambios de relaciones entre el campo específico en estudio y el campo social

El autor propone realizar la distinción entre “clasificación, desclasificación y reclasificación” para analizar los efectos sociales de los cambios de relaciones entre el campo específico que se está estudiando y el campo social.

En el campo, los procesos de reconocimiento y desconocimiento se asocian al poder. A través de mecanismos, se ejercen los efectos de imposición simbólica, reconocimiento y desconocimiento. Los dominados se oponen y resisten. Los dominados también son dominados en su cerebro.

Para Pierre Bourdieu³⁶, el espacio social y los grupos que en él se distribuyen, son el producto de luchas históricas en las cuales los agentes se comprometen, en

³⁵ Ibid, Págs. 53, 54.

³⁶ Bourdieu, Pierre (2000) *Cosas Dichas*, Editorial Gedisa, Barcelona, España.

función de su posición en el espacio social y de las estructuras mentales a través de las cuales aprehenden ese espacio.

La posibilidad de estudiar la complejidad del espacio social en estudio como representación de un campo más amplio permite, como lo señala Bourdieu, descubrir lugares comunes y controversias en cuestiones de género, de participación social, de asociatividad gremial, de las consecuencias de la globalización en actividades económicas y, de exigencias de información y desarrollo tecnológico para la exclusión e inclusión en el mundo.

La dinámica asociativa de la agrupación, es analizada como espacio relacional de ejercicio de poder simbólico de un campo donde diferentes grupos producen una discusión pública y privada. Estos grupos tienen una identidad objetivada que representa la realidad.

Las prácticas sociales de construcción de este espacio por agentes singulares en campos comunes o en controversia, expresa diferencias situadas que el poder quiere ocultar con operaciones de naturalización.

La labor de la ciencia es desnaturalizar para ver lo que las operaciones discursivas pretenden ser.

Las prácticas discursivas, serán entendidas por encima de las variaciones individuales y de las fluctuaciones temporales, en tanto pueden dar cuenta de estrategias de reproducción inseparables de la génesis que permitió su configuración como agrupación.

III. OBJETIVOS

Objetivo General:

Describir dimensiones significativas de asociatividad en la agrupación gremial, basadas en los ejes analíticos derivados de la Teoría de los Campos de Pierre Bourdieu.

Objetivos Específicos:

Reconstruir la historia estructural de la asociación.

Identificar las dimensiones significativas de la asociación para los actores sociales inscritas en ella.

Explorar la incidencia de género en el campo donde la asociación se inscribe.

Explorar las relaciones entre el espacio social bajo observación y el campo social mayor.

IV. MARCO TEÓRICO

1. Espacio de asociatividad de una agrupación gremial

Diversos estudios señalan que la acción de la economía capitalista de mercado y los procesos de globalización y de individualización parecen debilitar las iniciativas colectivas. Esto se considera consecuencia de varios factores: la falta de un sistema educativo basado en valores de solidaridad, reciprocidad, cooperación, participación y responsabilidad social; los altos niveles de desigualdad social, con una distribución del ingreso muy inequitativa; y el individualismo producto del sistema neoliberal imperante.

Para transformar estas condiciones, el entorno institucional debiera generar una atmósfera positiva para el desarrollo de la confianza en la acción colectiva a través de la educación, las políticas sociales, la política territorial y el fomento de la asociatividad socioeconómica.³⁷

Según el Equipo Claves³⁸ las tendencias y perspectivas de futuro de las asociaciones se comprenden en función de los profundos cambios que se están produciendo en la concepción de “desarrollo humano” que no se condice con el crecimiento económico generador de desequilibrios profundos y conduce al agotamiento de los recursos básicos, ocasionando un deterioro irreversible de la naturaleza.

Las motivaciones de quienes participan en las asociaciones se encuentran más ligadas al interés personal y requieren de objetivos en los que los ciudadanos puedan reconocerse, percibiendo con claridad los vínculos existentes entre su realidad cotidiana y las propuestas realizadas.

Asimismo, los perfiles de quienes constituyen las asociaciones se han ido transformando. En éstos destacan el creciente protagonismo de las mujeres en la iniciativa social organizada.

Estas tendencias además se observan como recuperación del sentido político de la actuación de las asociaciones: buscan una proyección social que trascienda el ámbito de lo local para poder influir en decisiones políticas globales.

Para el Equipo Claves los viejos modelos asociativos no terminan de desaparecer y los nuevos no terminan de surgir. Como realidad compleja y dialéctica, presenta certidumbres y dudas, se instala en las dinámicas transformacionales de la sociedad.

³⁷ Pérez, E., Radrigán, M., Martín, G. (2003) Situación actual del cooperativismo en Chile. Pro Asocia, Universidad de Chile.

³⁸ Equipo Claves (1998) Gestión Participativa de las asociaciones, Editorial Popular, Madrid, España.

El Informe de Desarrollo Humano en Chile (2000)³⁹, indica que de todas las formas asociativas que se generan en el país, existe un predominio de las económicas.

Dentro de las actividades de asociatividad económica que se presentan en este Informe, se refieren todas aquellas que dicen relación con actividades productivas, presencia en el mercado de trabajo, desarrollo de profesiones y oficios, y acceso al consumo; distinguiéndose el ámbito profesional-laboral, la agrupación de empleados-trabajadores y un amplio conjunto que incluye asociaciones de empresarios y cooperativas productivas, entre otras.

El contexto institucional, ámbito geográfico, la estructura empresarial, el tipo y la amplitud de especialización productiva y los cambios en la sociedad chilena, son variables inmersas en un largo proceso de evolución, que han conducido a un reconocimiento de la existencia de estas configuraciones empresariales y de las estrategias implícitas en sus procesos, generando la inquietud acerca de cómo intervenir, desde la política económica, a fin de acelerar o mejorar dichos procesos. Se han desarrollado variados conceptos (“cadenas productivas”, “sistemas productivos locales”, “redes”, “filiéres”, “arranjos”, “sistemas locales de innovación”), para captar mejor ciertos fenómenos inherentes en casos prácticos y para sugerir formas de intervención particulares.⁴⁰

Las restricciones financieras que sufrió la política pública en los años noventa, impulsaron la creciente incorporación de esquemas asociativos en los programas de fomento, como una manera de responder a la necesidad de reducir los costos operativos de los programas, al distribuir el costo fijo de las actividades de apoyo entre un número más alto de beneficiarios, aumentando su eficiencia administrativa.

La elección de este enfoque se argumenta en que posibilita la generación de efectos secundarios que tienden a incrementar la eficacia de los instrumentos de política. Además, se señala que produce que las iniciativas adquieran mayor visibilidad, reduciendo los problemas de dispersión que afectan a los programas orientados a universos muy numerosos de empresas. Por otro lado, la creación de espacios de cooperación entre firmas estimula la generación de ventajas competitivas y externalidades que contribuyen a consolidar y acelerar el proceso de modernización de las empresas, y por ende agiliza la obtención de resultados de los programas.⁴¹

En las últimas dos décadas, ha sido muy destacado el rol de las empresas de menor escala, la mediana, pequeña y micro empresa en temas como la empleabilidad, el desarrollo local, la superación de la pobreza, las ventajas competitivas y la descentralización, entre otros relevantes y actuales para el país, y que han determinado la acción del Estado a este tipo de actividades.

La asociatividad se ha vinculado principalmente, en el plano del diseño de políticas de desarrollo, a “un tipo de organización determinada, que se caracteriza por incorporar la participación ciudadana, sea de forma voluntaria o por medio de

³⁹ Informe de Desarrollo Humano en Chile PNUD 2000

⁴⁰ CEPAL, Secretaría Ejecutiva (2004), Pág.253.

⁴¹ Ibid

actividades productivas, basadas en formas cooperativas o de organizaciones no lucrativas”.⁴² No obstante el fomento a la asociatividad en el ámbito económico y la importancia de las empresas de menor escala, la sociedad chilena no ha sido muy proclive a la asociatividad con fines socioeconómicos.

Según el Informe de Desarrollo Humano en Chile (2000), la asociatividad como instrumento de gobernabilidad social, es también una aspiración de sentido propio. Las personas desean lograr una mejor relación con los otros, y en definitiva, una sociabilidad de mejor calidad. El vínculo asociativo representa por sobre todo el despliegue de la individualidad y el fortalecimiento de la sociedad. Es a través de las distintas modalidades de convivencia, que se dan en instancias tanto formales e informales, que la gente desarrolla sus ideas acerca del mundo y de la vida, y en especial, da sentido a los modos de vivir juntos y se proyecta al futuro. La asociatividad es la materia prima para la vitalidad cultural del país.

La asociatividad no sólo es valorada por su instrumentalidad respecto de un propósito, sino también porque es una finalidad es sí misma. “La valoración de la existencia de elementos que trascienden el carácter estratégico de la organización, como son la confianza y los lazos de la solidaridad, adquiere auge en un contexto donde el Estado pierde su rol hegemónico en cuanto al establecimiento de las pautas que rigen el orden común.”⁴³

La asociatividad se aprecia como un terreno fértil para la generación de confianza social y lazos de cooperación, ambos recursos indispensables para el éxito institucional y económico de una sociedad.

La comprensión de la asociatividad como una acción orientada al entendimiento, define un comportamiento como “asociativo” cuando está orientado de modo primario a la obtención de un acuerdo básico basado en el reconocimiento de las partes involucradas que permita el desarrollo de una actividad determinada.⁴⁴

Las asociaciones microempresariales son formas de asociatividad económica que se crea tanto por iniciativa propia (autogeneradas) como por inducción de un tercero (inducido) para el fin de regular la actividad económica microempresarial.⁴⁵ Esto marca formas de relación entre los microempresarios, y éstos con las instituciones, principalmente con el Estado, así como también con otras asociaciones de carácter no gubernamental.

⁴² Hernández, Oyanedel, Dávila, Castillo (2005) “Asociatividad y Políticas Públicas en América Latina: Un espacio para el diálogo social.” Pág. 4 Proyecto Prodecad FAO

⁴³ Asociacionismo emergente en Chile, estudios y reflexiones (2001) Ministerio Secretaría General de Gobierno. Pág. 55

⁴⁴ Hernández, Oyanedel, Dávila, Castillo (2005) Asociatividad y Políticas Públicas en América Latina: Un espacio para el diálogo social. Proyecto PRODECAL FAO

⁴⁵ Asociacionismo emergente en Chile, estudios y reflexiones (2001) Ministerio Secretaría General de Gobierno.

De acuerdo a estudios realizados, “el sentido que asume la asociación empresarial se va relacionando a lo largo de su trayectoria con la posición activa o pasiva que asume frente a sus derechos como actor. De esta manera se observan asociaciones que en su trayectoria logran ejercer activamente sus derechos y asumir responsabilidades que como organizaciones económicas le competen, mientras que otras asumen una postura más bien pasiva, que solo les permite establecer una relación vertical con el Estado y ejercer una presión de tipo reivindicativo.”⁴⁶

Lo cierto es que, “un aspecto importante de la tendencia a la globalización es que ésta produce un distanciamiento real entre las estructuras institucionales y la población en general, al punto que los individuos dejan de considerar el orden común como marco de referencia plausible para la acción colectiva.”⁴⁷

El Informe Desarrollo Humano 2000 formula la hipótesis de que los cambios de la sociedad chilena están acompañados de una transformación del capital social, ocurriendo un desplazamiento desde un capital social formal a un capital social informal. La calificación de capital social distingue tres aspectos: a) relaciones informales de confianza y cooperación como se dan en la familia, el vecindario y entre colegas de trabajo y estudio; b) la asociatividad formal en organizaciones de diverso tipo; y c) el marco institucional, normativo y valórico de la sociedad para las relaciones de confianza y compromiso cívico.

La relación entre asociatividad y capital social no es simple ni se rige por relaciones lineales de causa-efecto. Solo puede establecerse de forma clara que no hay capital social sin asociatividad. Pero, para que la asociatividad contribuya a la formación de capital social se requieren varias condiciones. Un aspecto central es la orientación cívica de la Sociedad; la organización de las personas contribuye al capital cuando se orienta por normas de convivencia cívica, por los derechos humanos y cuando contribuye al fortalecimiento de ellas entre sus miembros.⁴⁸

2. Prácticas discursivas como prácticas sociales en un espacio asociativo

Una práctica es, por un lado, “una forma relativamente permanente de actuar en lo social, forma que viene definida por su posición en el interior de una estructurada red de prácticas, y por otro, un dominio de acción e interacción social que además de reproducir las estructuras posee el potencial de transformarlas”.⁴⁹

Todas las prácticas son prácticas de producción; constituyen los escenarios en los que se produce la vida social, ya sea económica, política, cultural o de carácter cotidiano.

⁴⁶ Ibid Pág. 62

⁴⁷ Ibid Pág 7

⁴⁸ Informe de Desarrollo Humano en Chile PNUD 2000

⁴⁹ Fairclough, Norman En: Wodak, R. y Meyer, M. (2003) Métodos de análisis crítico del discurso. Pág. 104. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

Hay discursos diferentes en el ámbito de cada una de esas prácticas que corresponden a las diferentes posiciones de los actores sociales y cada posición se realiza por medio de estilos diferentes que dependen de aspectos de la identidad que superan la construcción de las posiciones de esas prácticas. Los estilos son formas de ser, identidades.

La relación entre estructura, práctica social y discurso planteada por Fairclough⁵⁰ presenta la conexión entre discurso y variables macrosociales. Para él, el discurso es el lenguaje en tanto que práctica social determinada por estructuras sociales – reglas y conjuntos de relaciones de transformación organizadas como propiedades de los sistemas sociales –. Decir esto es aceptar que la estructura social determina las condiciones de producción del discurso.

La práctica textual, la práctica discursiva y la práctica social propuesta por Fairclough, muestra una visión tridimensional del discurso.

La práctica textual es el tejido del discurso de un agente; la práctica discursiva se enmarca en una situación que permite la realización de otras prácticas sociales (juzgar, informar, impartir clases) y da cuenta de la relación entre texto y contexto, con las situaciones comunicativas y las regulaciones y negociaciones que reproducen o modifican ese contexto (inscrito en unas estructuras y un orden social) y en el que se instalan posiciones a partir de las cuales se gestionan recursos económicos, simbólicos y lingüísticos; la dimensión de práctica social señala la relación dialéctica entre las estructuras y relaciones sociales que, por un lado confirman el discurso y por otro lo cuestionan, en dimensiones reproductivas y constructivas.

Este último análisis atiende a la regulación social de la producción, recepción y circulación de los discursos en contextos sociopolíticos, lo que supone considerar cuáles son las implicaciones sociales y políticas y los actores sociales que emanan el discurso.

Desde esta perspectiva, el discurso constituye la sociedad y la cultura.

Para Van Dijk⁵¹, el discurso integra como dimensiones el acontecimiento comunicativo de dimensiones semióticas, la cognición y la sociedad. La dimensión cognición implica tanto la personal como la social y la dimensión sociedad se entiende que incluye tanto las microestructuras locales de interacción cara a cara como las estructuras más globales, societales y políticas que se definen de formas diversas en términos de grupos, relaciones de grupos, junto con otras propiedades más abstractas de las sociedades y de las culturas.

Para Wodack, “un discurso es una forma de significar un particular ámbito de la práctica social (...) en el que se asume una relación dialéctica entre las prácticas

⁵⁰ Ibid.

⁵¹ Van Dijk En: Wodak, R. y Meyer, M. (2003) Métodos de análisis crítico del discurso. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

discursivas particulares y los ámbitos de acción específicos – las situaciones, los marcos institucionales y las estructuras sociales – en que se hallan ubicados”.⁵²

Esto es, por un lado, las determinaciones situacionales, institucionales y sociales configuran los discursos y los afectan, y por otro, los discursos influyen tanto en las acciones y los procesos sociales y políticos de carácter discursivo como en los de carácter no discursivo. Por lo que, las prácticas sociales lingüísticas, pueden considerarse elementos que constituyen prácticas sociales discursivas y no discursivas y, al mismo tiempo, como elementos constituidos por ellas.

El discurso, como complejo conjunto de actos lingüísticos, se manifiesta en los ámbitos sociales de acción como muestras semióticas y muy frecuentemente como textos.

Los ámbitos sociales de acción pueden concebirse como segmentos de la correspondiente “realidad” societal, la cual contribuye a constituir y configurar el “marco” del discurso. Los ámbitos de acción son las distintas funciones u objetivos socialmente institucionalizados de las prácticas discursivas.

Los discursos y los temas discursivos atraviesan los distintos ámbitos y se difunden a otros, se superponen, expresan diferencias cruzadas o se hallan sociofuncionalmente vinculados unos a otros. El objetivo es la práctica; los resultados deberían quedar a disposición de los expertos de los diferentes campos y aplicarse con el fin de cambiar ciertas prácticas discursivas y sociales.

Para Norman Fairclough podemos entender la vida social como una serie de redes interconectadas de prácticas sociales de diferentes tipos – económicas, políticas, culturales – y cada práctica tiene elementos semióticos. Centrarse en la práctica social permite combinar la perspectiva de la estructura y la perspectiva de la acción

Las prácticas sociales construidas de un modo concreto en forma de redes constituyen un orden social. El aspecto semiótico de un orden social es lo que podemos llamar un orden del discurso. El orden del discurso es la manera en que las diferentes variedades discursivas y los diferentes tipos de discursos son ubicados juntos en la red. Un orden del discurso es una estructuración social de la diferencia semiótica: un particular ordenamiento social de las relaciones entre las diferentes formas de generar significado, es decir, de producir discursos y variedades discursivas diferentes. Un aspecto de este orden es el dominio: algunas de las formas de generar significado son dominantes o mayoritarias en un particular orden del discurso, otras son marginales, de oposición o alternativas. El análisis estructural es el análisis del orden del discurso.

La nueva economía basada en redes informáticas, el estado red o la economía basada en el conocimiento y la información, implica una economía basada en el discurso: el conocimiento se produce, circula y es consumido como los discursos; unos discursos que adquieren carácter operacional en tanto que nuevas formas de actuar y de interactuar y que se inculcan como nuevas formas de ser o nuevas identidades, incluyendo los nuevos estilos.

⁵² Wodak, R. y Meyer, M. (2003) Métodos de análisis crítico del discurso. Pág. 104. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

Para el socioconstruccionismo, la forma de práctica humana denominada lenguaje, en su dimensión de discursividad, transforma al sujeto en tanto agente del discurso, en un motor del proceso de construcción de la realidad. La figura de un sujeto no esencial, único agente de significación capaz de actuar simbólicamente sobre sus propias prácticas a través del discurso.

La investigación de la acción discursiva⁵³ propone la tesis de que el conocimiento con el cual damos cuenta del mundo y de nosotros mismos no está determinado por los objetos, sino que constituye una red de narraciones convencionales, social e históricamente situada en una tradición cultural determinada.

Entender un discurso narrativo supone comprender su estructura secuencial en tanto sistemas de relaciones entre relatos, y por lo tanto, tiene un sentido dual: comprender la trama total del relato para darle significado a los elementos y entender los elementos particulares que configuran la trama general. Es así como, el conocimiento narrativo es básicamente relacional.

La idea de narración da cuenta de un proceso básico sobre la construcción convencional del conocimiento.

De acuerdo a Gergen ⁵⁴ “las exposiciones narrativas están incrustadas en la acción social; hacen que los acontecimientos sean socialmente visibles y establecen característicamente expectativas para acontecimientos futuros. Dado que los acontecimientos de la vida cotidiana están inmersos en la narración, se van cargando de sentido relatado: adquieren la realidad de un “principio”, de un “clímax”, de un “final” y así sucesivamente”.

La acción es la articulación contingente de capacidades, disposiciones corporales, saberes y reglas de una forma de vida. El sentido de la acción, al constituir un momento en una corriente más general denominada práctica social, estaría situada en unas regularidades constituyentes de un marco que la posibilita como acción puntual (re)producida material y simbólicamente por esas prácticas.

El sentido de la acción no se deriva del significado subjetivo y privado que un sujeto puede asignar, sino más bien los propósitos que dan sentido a la acción se articulan en sistemas de reglas, esquemas conceptuales y aspectos convencionales asumidos como tradición y que denominamos formas de vida.

El concepto de forma de vida puede ser entendido como un trasfondo de la estructuración ligado a los procesos de transformación histórica de un mundo de certezas, como lecho de prácticas, acuerdos, instituciones y jerarquías, sedimentadas en la historia de una forma de vida. Forma de vida que constituye para toda acción material

⁵³ Sandoval Moya, Juan (2004) Representación, discursividad y acción situada. Facultad de Medicina, Escuela de Psicología, Editorial Universidad de Valparaíso

⁵⁴ En: Sandoval Moya, Juan (2004) Representación, discursividad y acción situada. Facultad de Medicina, Escuela de Psicología, Editorial Universidad de Valparaíso

y/o lingüística, una base y una constricción: como concordancia y acuerdo básico posibilita la participación en, y la corrección de, una práctica así como su sentido.⁵⁵

El trasfondo de la estructuración, tiene la cualidad de no poder ser descrito como un proceso histórico coherente, ya que si estamos y vemos desde una forma de vida determinada, no podemos salirnos de ese marco para poder describirlo, sólo interactuamos con sus manifestaciones discontinuas y actualizadas en la experiencia concreta de la “vida real”.

Esta contingencia de nuestra forma de vida transforma al sujeto en habitante de un mundo sin referencias ni coordenadas esenciales y lo inserta en un sistema de reglas que se producen, estabilizan y fracturan en la lucha de perspectivas parciales que sedimentan como experiencia presente. No podemos ver una forma de vida como una manifestación históricamente estructurada, pero sí la podemos vivir como una experiencia espacial y temporalmente situada.

Esto postula una particular forma de dependencia entre la realidad y el conocimiento: una paradójica relación entre nuestras prácticas de conocer y la realidad que conocemos a través de esas prácticas. Hay una dependencia entre el estatus de la realidad y la modalidad de acceso a ella; los objetos o fenómenos sociales existen porque los seres humanos los hemos puesto ahí de una determinada manera.

En este sentido, el lenguaje no construye de manera unidireccional las cosas sobre las que habla, sino que constituye una de las agencias que configuran el sentido social de las cosas, con lo cual el lenguaje se convierte en una práctica social no encerrada en si misma sino constituida por una trama social general.

El discurso es una práctica social cuyo poder performativo trasciende la mera producción lingüística de los sujetos.

3. Un espacio social como campo

El espacio social esta construido de forma tal que los agentes que ocupan en él ciertas posiciones, son situados en condiciones y sometidos a condicionamientos semejantes y tienen, todas las posibilidades de tener disposiciones e intereses semejantes y de producir, por lo tanto, prácticas también semejantes. Las disposiciones adquiridas en la posición ocupada implican una adaptación a esa posición. En realidad, las distancias sociales están inscritas en los cuerpos o, con más exactitud, en la relación con el cuerpo, el lenguaje y el tiempo.

Estas prácticas de constitución convencional del mundo social serían de naturaleza lingüística, es decir, “estarían ligadas al ámbito de la negociación e instauración simbólica de un sentido”⁵⁶

⁵⁵ Ibid. Pág.168

⁵⁶ Bourdieu, Pierre (2000) Cosas Dichas. Pág. 121 Editorial Gedisa, Barcelona, España.

La práctica de los agentes tiene una especificidad que reside en su estructura temporal, las estrategias orientadoras de la práctica no son concientes ni calculadas, ni mecánicamente determinadas, sino que son atribuibles a la lucha por el reconocimiento; “hay una lógica específica del capital simbólico, como capital fundado en el conocimiento y el reconocimiento”⁵⁷

El agente social en su verdad de operador práctico de construcción de objetos ha adquirido un sistema de esquemas que funcionan como categorías de percepción y de apreciación o como principios de clasificación, al mismo tiempo que como principios organizadores de la acción.

La consideración del cuerpo como ámbito de fijación del trasfondo de la acción, se asienta en nosotros como “conocimiento tácito”, como “certezas implícitas, y al decir de Bourdieu como “sentido Práctico”. Las reglas de una forma de vida se transforman en un “saber práctico”. Como hay repetidas experiencias en determinadas condiciones sociales, se “imprime” corporalmente en los sujetos un conjunto de disposiciones que representan la interiorización de las necesidades de su entorno social. Este es el habitus.

El habitus de Bourdieu puede ser calificado como una de las manifestaciones del trasfondo de la acción.

En el habitus, como proceso de encarnación de la historia de experiencias, se mezclan naturaleza y cultura y funciona como metalenguaje, por medio del cual los sujetos son hablados.

La noción de habitus, permite entender el trasfondo como una suerte de sociedad subjetivada o como forma de saber práctico, que ha sedimentado como una forma de vida y que da cuenta de la inscripción de la objetividad histórica en el cuerpo mismo de los agentes sociales.

El cuerpo como una dimensión fundamental de la construcción y reproducción del conocimiento, puede ser entendido como un espacio simbólico – material en el cual se producen experiencias a partir de un dispositivo de saber-poder.

Bourdieu desarrolla la relación entre el agente social y el mundo... “Los agentes sociales, en los juegos más complejos, comprometen los principios incorporados de un habitus generador. Este sistema de disposiciones “adquirido por la experiencia”, por lo tanto, variable según sus lugares y momentos, con un sentido práctico y coherencia parcial, propia de las construcciones prácticas, ajusta las disposiciones a la posición. El habitus, producto de la incorporación de la necesidad objetiva, produce estrategias objetivamente ajustadas a la situación”.⁵⁸

Es así como, la acción que guía el sentido del juego tiene todas las apariencias de una acción racional que diseñaría un observador imparcial, dotado de toda la información útil y capaz de dominarla racionalmente. Los agentes pueden orientar sus

⁵⁷ Ibid, Pág. 115

⁵⁸ Bourdieu, Pierre (2000) *Cosas Dichas* Pág. 22 Editorial Gedisa, Barcelona, España

conductas con relación a fines, sin estar conscientemente dirigidos hacia los fines o por esos fines... “la noción de habitus fue inventada para dar cuenta de esta paradoja”⁵⁹

En este planteamiento, orientado por la voluntad de introducir la práctica del agente actuante en su capacidad creadora, su capacidad de invención, de improvisación, señala... “los agentes no tienen la razón por principio. Las condiciones del cálculo racional no están dadas prácticamente nunca en la práctica. Los agentes hacen “lo único que pueden hacer”.

Esto, porque abandonándose a las intuiciones de un sentido práctico, que es producto de la exposición durable a las condiciones semejantes o a aquellas en las cuales están colocados, anticipan la necesidad inmanente al curso del mundo.

“El habitus mantiene con el mundo social del que es producto, una verdadera complicidad ontológica, principio de un conocimiento sin conciencia, de una cierta intencionalidad sin intensión y de un dominio práctico de las regularidades del mundo que permite adelantar el porvenir sin tener siquiera necesidad de presentarlo como tal. La práctica caracterizada por una intención activa e inventiva adquiere las capacidades generativas de las disposiciones adquiridas, socialmente constituidas”.⁶⁰

El habitus es, entonces, condición y producto del funcionamiento del campo y, por tanto, de la existencia de objetos en juego, de personas dispuestas a jugar el juego, con el conocimiento y reconocimiento de sus leyes y objetos.

Los campos como espacios estructurados de posiciones cuyas propiedades dependen de su posición en ellos, pueden ser analizados independientemente de las características de sus ocupantes.

La estructura del campo es un estado de la relación de fuerzas entre los agentes o las instituciones implicadas en la lucha o de la distribución del capital específico que, “acumulado en el curso de las luchas anteriores, orienta las estrategias ulteriores”.⁶¹

En un estado determinado de las relaciones de fuerza de un campo, los que monopolizan el capital (fundamento de la autoridad o poder), desarrollan estrategias de conservación y los menos provistos, se inclinan por la subversión (herejía).

Según Bourdieu, comúnmente se olvida que los antagonistas tienen en común una serie de intereses; condición para la existencia del campo y sus elementos constitutivos. Es decir, la lucha los reproduce.

Desde esta perspectiva, el espacio social se presenta bajo la forma de agentes provistos de propiedades diferentes y sistemáticamente ligadas entre sí. A través de la distribución de estas propiedades, el mundo social se muestra, objetivamente, como un sistema simbólico que está organizado según la lógica de la diferencia, de la distancia diferencial. El espacio social tiende a funcionar como un espacio simbólico, un espacio de estilos de vida y de grupos de estatus, caracterizados por diferentes estilos de vida.

⁵⁹ Ibid. Pág. 25

⁶⁰ Ibid. Pág. 28

⁶¹ Ibid. Pág. 113

Para Bourdieu “Las estructuras simbólicas tienen un poder de constitución debido a las capacidades específicas del espíritu humano – simbolizar, anticipar el provenir – pero están definidas en su especificidad por las condiciones históricas de su génesis. El análisis de las estructuras es inseparable del análisis de la génesis - en el seno de los individuos biológicos - de las estructuras mentales, que son por una parte el producto de la incorporación de las estructuras sociales y del análisis de la génesis de las estructuras sociales mismas”.⁶²

El espacio social como espacio relacional, se presenta bajo la forma de agentes provistos de propiedades diferentes y sistemáticamente ligadas entre sí. Estas propiedades, cuando son percibidas por agentes dotados de las categorías de percepción pertinentes, funcionan en la realidad misma de la vida social, como signos distintivos y de distinción y fuera de toda intención de distinción.

A través de la distribución de las propiedades, el mundo social se presenta, objetivamente, como un sistema simbólico que está organizado según la lógica de la diferencia, de la distancia diferencial. “El espacio social tiende a funcionar como un espacio simbólico, un espacio de estilos de vida y de grupos de estatus, caracterizados por diferentes estilos de vida”.⁶³

De este modo, la percepción del mundo social es el producto de una doble estructuración: por el lado objetivo, está socialmente estructurada porque las propiedades atribuidas a los agentes o a las instituciones, se presentan en combinaciones que tienen propiedades desiguales. Por el lado subjetivo, está estructurada porque los esquemas de percepción y de apreciación, especialmente los que están inscritos en el lenguaje, expresan el estado de las relaciones del poder simbólico. “Estos dos mecanismos compiten en producir un mundo común, un mundo de sentido común, o, por lo menos, un consenso mínimo sobre el mundo social”.⁶⁴

Esta perspectiva, comporta también cierta indeterminación e imprecisión de las relaciones entre las prácticas y las posiciones de los agentes, y un grado de elasticidad semántica: los objetos del mundo social pueden ser percibidos y expresados de diversas maneras y, aún las combinaciones de propiedades más constantes, están sometidas a conexiones de rasgos intercambiables y a variaciones en el tiempo, de modo que su sentido, en la medida que depende del futuro, está también a la espera y relativamente indeterminado.

Este elemento de incertidumbre provee “una base a la pluralidad de visiones de mundo, está ligada a la pluralidad de puntos de vista”⁶⁵ y es, al mismo tiempo, una base para las luchas simbólicas por el poder de producir y de imponer la visión del mundo legítimo.

Las luchas simbólicas, a propósito de la percepción del mundo social, pueden tomar dos formas diferentes:

⁶² Bourdieu, Pierre (2000) *Cosas Dichas*, Pág. 131

⁶³ *Ibid*, Pág. 136

⁶⁴ *Ibid*, Pág. 136

⁶⁵ *Ibid*, Pág. 137

En el aspecto objetivo, se puede actuar por acciones de representaciones, individuales o colectivas, destinadas a hacer ver y a hacer valer ciertas realidades: como aquellas colectivas que tienen la intención de manifestar a un grupo, su número, su fuerza, su cohesión, para hacerlo existir visiblemente; o aquellas individuales, como estrategias de presentación de sí y de su posición en el espacio social.

En el aspecto subjetivo, se puede actuar tratando de cambiar las categorías de percepción y de apreciación del mundo social, es decir, las estructuras cognitivas y evaluativas: las categorías de percepción y los sistemas de clasificación. Esto, en lo esencial, refiere al mundo de las palabras, de los nombres que construyen la realidad social tanto como la expresan; apuesta por excelencia de la lucha política, que los agentes sociales llevan tanto en estado aislado y disperso, como a nivel colectivo, destinadas a nombrar el mundo social.

La propuesta de Pierre Bourdieu para analizar los espacios sociales articula los conceptos de campo – diferentes campos como estructuras objetivas – y habitus – maneras de ser y de hacer como un sistema de disposiciones que es producto de la experiencia biográfica y de los procesos de clasamiento.⁶⁶

El habitus es un capital que, al estar incorporado, se presenta bajo la apariencia de lo innato y, es generativo, es decir reproduce la lógica de los condicionamientos aunque sometiéndola a una transformación, “especie de máquina que hace que reproduzcamos las condiciones sociales de nuestra propia producción, de manera relativamente imprevisible”.⁶⁷

Estas disposiciones se desarrollan como ajuste a un espacio de juego y a lo que esta en juego, como objetos e intereses, que no son percibidos “por nadie que no haya sido construido para entrar en el campo”.⁶⁸

La Teoría de los Campos de Pierre Bourdieu se inscribe en los principios teóricos que constituyen el fundamento de su propuesta de investigación como “estructuralismo constructivista o constructivismo estructuralista”⁶⁹. Con el término estructuralismo o estructuralista, refiere que en el mundo social existen estructuras objetivas, independientes de la conciencia y de la voluntad de los agentes, que son capaces de orientar o de coaccionar sus prácticas o sus representaciones. Y, al decir constructivismo o constructivista, refiere a las génesis sociales de los esquemas de percepción, de pensamiento y de acción, constitutivas por una parte, de lo que llama habitus y, por otra, de estructuras, que entiende como campos y grupos.

En este sentido, señala que: “de modo muy general, la ciencia social (...) oscila entre dos puntos de vista aparentemente incompatibles (...) el objetivismo y el subjetivismo (...). Por un lado, se pueden tratar los hechos sociales como cosas (...) y por otro, puede reducir el mundo social a las representaciones que de él se hacen los

⁶⁶ Bourdieu, Pierre (2000) Cuestiones de Sociología, Editorial Istmo S.A., Madrid, España.

⁶⁷ Ibid. Pág 112

⁶⁸ Ibid. Pág.113

⁶⁹ Bourdieu, Pierre (2000) Cosas Dichas, Pág. 127. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

agentes, consistiendo entonces la tarea de la ciencia social en producir “un informe de los informes” producidos por los sujetos sociales”⁷⁰.

El planteamiento de Bourdieu tiene como propósito superar esta oposición: “los dos momentos, objetivista y subjetivista, están en una relación dialéctica (...) los puntos de vista son aprehendidos en tanto reales y relacionados con las posiciones en la estructura de los agentes correspondientes”⁷¹

Para el autor, “aplicar al mundo social un modo de pensamiento relacional”⁷² permite romper con la reducción de las estructuras a las interacciones – subjetivismo – y con la deducción de las acciones e interacciones a la estructura – objetivismo –.

4. Género en el campo

La propuesta de P. Bourdieu, formulada en los conceptos de “campo”, “habitus”, “clasamiento” y “capital”, hace posible abordar las relaciones de género y los mecanismos de reproducción social de dominación en relaciones y posiciones de poder.

En sus planteamientos de la teoría de la práctica social o del sentido práctico, la acción se concibe como un sistema de disposiciones – habitus – que es producto de experiencias biográficas y de procesos sociales de clasamiento, como los sexuales.

El habitus es también un capital que “... al estar incorporado, se presenta bajo la apariencia de lo innato...”⁷³

Mientras el hábito es sinónimo de respuesta repetitiva, mecánica y automática, el habitus es generativo; vale decir “... un producto de los condicionamientos que tiende a reproducir la lógica objetiva de los condicionamientos aunque sometiéndola a una transformación; “...especie de máquina que hace que “reproduzcamos” las condiciones sociales de nuestra propia producción...de manera relativamente imprevisible...”, es autónomo de la historia de lo produce.⁷⁴

La sociedad y, por extensión, las relaciones entre los géneros, existe bajo dos formas inseparables: como instituciones y como disposiciones adquiridas, es decir, como habitus o maneras ser y de hacer que se encarnan en los cuerpos.

Estas disposiciones se desarrollan como ajuste a un espacio de juego; su sentido y lo que está en juego, definen a un campo.

Desde este punto de vista, ser mujer y hombre, significa dominar los que hay que dominar de la historia de la mujer y el hombre, para saber comportarse como mujer y hombre, en el campo de relaciones entre géneros.

⁷⁰ Ibid. Pág. 127

⁷¹ Ibid. Pág. 129

⁷² Ibid, Pág. 132.

⁷³ Bourdieu, Pierre (2000) Cuestiones de Sociología. Pág. 133. Editorial Istmo, Madrid, España.

⁷⁴ Ibid, Pág. 133

Cuando los dominantes (hombres) poseen los medios para anular la resistencia y las reacciones de los dominados (mujeres), es decir, cuando los menos poderosos "... sólo pueden sufrir la dominación, cesa la lucha y dialéctica constitutiva del campo".⁷⁵

Desde esta perspectiva, las relaciones entre géneros en los campos, intereses y objetos en juego específicos, así como de las condiciones de reproducción y potenciales de transformación, define las diferencias entre hombres y mujeres "que aceptamos como algo evidente...basada en un abuso de autoridad social, en una asignación de competencias"⁷⁶

Los principios de clasamiento (classement) constitutivos del habitus son indisociablemente lógicos y axiológicos, teóricos y prácticos. El mundo social constituye diferencias "por el hecho de designarlas"⁷⁷. Ello se produce y reproduce por actos de institución de fronteras que instalan diferencias de naturaleza.

La eficacia de estas acciones, están en una relación directa "...con el desconocimiento de las condiciones y los instrumentos de su ejercicio..."⁷⁸, vale decir, los mecanismos de "producción de valor" son velados.

En el mercado de los bienes culturales, un efecto de "...esta especie de poder mágico de distinguir a las personas por el hecho de decir con autoridad que son diferentes, distinguidas..."⁷⁹ es que la representación social de la competencia que se les asigna socialmente "...se convierte en una disposición inconsciente, en un gusto..."⁸⁰ y en "gesto".

La noción de habitus, permite comprender el modo en que estas disposiciones no sólo naturalizan estas diferencias, sino también, el modo en que se encarnan y el modo en que se reproducen las condiciones que las generan. Al tornarse reflexivas, se crean las condiciones favorables a prácticas de resistencia y liberación.

La conciencia de la naturaleza performativa de las distinciones cognitivas, nombradas y practicadas en las relaciones entre géneros revela que la resistencia y liberación requiere convocar a su develamiento y transformación en todos los campos.

La identidad reflexiva y encarnada de la epistemología feminista expuesta por Haraway señala el conocimiento situado como privilegio de la perspectiva parcial, apostando por una versión del mundo en relación crítica y reflexiva con las prácticas de dominación y con las de otros y con las partes desiguales de privilegio y de opresión que configuran todas las posiciones, en la diferencia irreductible y en la multiplicidad radical de los conocimientos locales: "un circuito universal de conexiones para conocer cómo son creados los significados y los cuerpos y para vivir en significados y cuerpos"⁸¹

⁷⁵ Ibid, Pág. 135

⁷⁶ Ibid, Págs. 237, 238.

⁷⁷ Ibid, Pág.237

⁷⁸ Ibid, Pág. 67

⁷⁹ Ibid, Pág. 239

⁸⁰ Ibid, Pág.240

⁸¹ Haraway, D. (1995) Ciencia, Cyborgs y Mujeres. Pág. 335. Editorial Cátedra, Madrid, España.

En su planteamiento, el cuerpo es un agente, no un recurso, es estructurante y activo en todos los aspectos. Esto supone que las relaciones entre sexo y género han de ser reformadas dentro de estos nuevos marcos de conocimiento como conversaciones situadas en cada uno de los niveles de articulación.

El actor material semiótico, entidad con la que trata de poner de manifiesto el objeto del conocimiento como un eje activo y generador de significados del aparato de producción corporal y los cuerpos como objetos de conocimiento, son nudos generativos materiales y semióticos.

Los objetos no existen antes de ser creados, son objetos de frontera, se materializan en interacción social; lo que contienen provisionalmente permanece siendo generativo, productor de significados y de cuerpos. La encarnación feminista y las esperanzas feministas de parcialidad, de objetividad y de conocimientos situados, se vuelven conversación y código en este poderoso nudo en terrenos de cuerpos y significados posibles.⁸²

Para Pateman, las instituciones de frontera se originan en el contrato social, de una vez y para siempre; roto “el estado de naturaleza” se construyen las condiciones en que las mujeres son incluidas y excluidas del contrato político. Ella afirma que el contrato “original” hace referencia a las mujeres “trabajadoras”, pero “...en un examen del contrato y el derecho patriarcal, el hecho de que las mujeres sean mujeres es más relevante que las diferencias que haya entre ellas”⁸³.

Desde el punto de vista de Bourdieu, si miramos globalmente la frontera social entre hombres y mujeres, la asignación de posiciones en el campo o aparato, varía no sólo respecto de clasamientos sexuales, sino también, según la clase y la facción de clase.

Por tanto, en términos de habitus y campos específicos, existen, según Bourdieu, mujeres que difieren significativamente menos de los hombres, de lo que difieren de otras mujeres. Las feministas, las esposas, las mujeres trabajadoras, figuran como distinciones que remiten prácticas de fronteras y clasamientos específicos, fuera del que pierden su valor crítico.

El modelo de Bourdieu, aplicado al trabajo de Molyneux⁸⁴, muestra que la distinción de poder o autoridad y la noción de intereses, sólo tiene sentido desde la perspectiva de luchas situadas en campos específicos.

Desde esta perspectiva, la cuestión problemática de los intereses, femeninos o de género, prácticos o estratégicos, como distinciones analíticas y la asunción totalizante de “mujeres” puede ser desarrollada a partir de la noción generativa de Bourdieu.

Para Bourdieu, la dominación masculina o de los hombres sobre las mujeres, es una ocasión privilegiada para atender “...la lógica de la dominación ejercida a nombre de un principio simbólico...” y conduce al descubrimiento de “...la diferencia entre lo

⁸²Haraway, D. (1995) *Ciencia, Cyborgs y Mujeres*. Editorial Cátedra, Madrid, España.

⁸³Pateman, C. (1995) *El contrato sexual*. Pág.30. Editorial Anthropos, Barcelona, Madrid.

⁸⁴Molineux, M. (2003) *Movimientos de mujeres en América Latina*. Ediciones Cátedra, Madrid, España.

masculino y lo femenino tal como nosotros la (des) conocemos, su carácter arbitrario, contingente, y también, simultáneamente, su necesidad sociológica...”⁸⁵

Las luchas políticas contra toda forma de dominación requieren hacer conscientes los mecanismos que en cada campo reproducen las relaciones políticas entre los géneros y generar prácticas de resistencia que cambien su funcionamiento y estructura.

5. Un espacio social mayor

Con el propósito de construir una aproximación al espacio social mayor, macrocosmos o universo social, y presentar algunas de las “complejidades” y “controversias” de la modernidad, en primer lugar, se presenta una síntesis de un conjunto de ideas, postuladas por Nisbet, del estudio científico y humanístico del hombre en la tradición intelectual sociológica.

Nisbet⁸⁶ refiere un núcleo de ideas que persisten hasta el presente y, en tanto perspectivas, constituyen un marco de referencia donde los hechos y las concepciones abstractas forman una unidad. Estas ideas-elementos son *comunidad*, *autoridad*, *estatus*, *lo sagrado* y *alineación*.

La *comunidad* incluye la comunidad local, pero la desborda, abarcando la religión, el trabajo, la familia y la cultura; alude a los lazos sociales, caracterizados por la cohesión emocional, profundidad, continuidad y plenitud. La *autoridad* es la estructura u orden interno de una asociación, ya sea política, religiosa o cultural, y recibe legitimidad por sus raíces en la función social, la tradición o la fidelidad a una causa. El *estatus* es el puesto de un individuo en la jerarquía de prestigio y líneas de influencia que caracterizan a toda comunidad o asociación. Lo sagrado o sacro, incluye las formas de conductas religiosas y rituales cuya valoración trasciende la utilidad que podrían poseer. La *alienación* aparece es el desarraigo, la enajenación y lo anómico de un hombre cuando se cortan los lazos que lo unen a la comunidad y a los propósitos morales.

Cada una de estas ideas suele estar asociada a una antítesis: opuesta a la idea de *comunidad* está la de *sociedad*, formulada con referencia a los vínculos a gran escala, impersonales y contractuales, a menudo a expensas de la comunidad. El concepto antinómico de *autoridad* es el de *poder*, identificado como la fuerza que, a diferencia de la autoridad surgida directamente de una función y asociación social, plantea el problema de la legitimidad. El antónimo de *estatus* es la idea de *clase*, más especializada y colectiva a la vez. Lo opuesto a lo *sagrado* es lo *profano*, lo utilitario o lo secular. La *alienación* puede ser entendida como inversión de *progreso* social y moral.

⁸⁵ Bourdieu, Pierre (1998) La dominación masculina. Pág. 50. Le Monde Diplomatique, Agosto.

⁸⁶ Nisbet, Robert (2001) La formación del pensamiento sociológico. Amorrortu. Editores, Buenos Aires, Argentina

Estas ideas en el pensamiento político y social, articulan respuestas a ciertas crisis y a grandes cambios en el orden social y resultan comprensibles en función de los contextos ideológicos en los que se desarrollan.

El sello distintivo del liberalismo es su devoción por el individuo y en especial por sus derechos políticos, civiles y sociales. La autonomía individual es para el liberal lo que la tradición para el conservador y el uso del poder para el radical. Fuera de algunas relevantes variables, todos los liberales tienen en común, la aceptación de la estructura fundamental del estado y la economía y la convicción de que el progreso residía en la emancipación de la mente y el espíritu humano de los lazos religiosos y tradicionales que los unía al viejo orden.

Las grandes ideas de las ciencias sociales tienen raíces en aspiraciones morales. La comunidad comienza como valor moral y gradualmente se seculariza como concepto.

La idea de comunidad en el pensamiento social del siglo XIX, se desprende del principio racional del contrato que daba legitimidad a las relaciones sociales para dar paso al simbolismo de la *comunidad*, que señala la legitimidad en asociaciones tan diversas como el estado, la iglesia, los sindicatos, el movimiento revolucionario, la profesión y la cooperativa. Comunidad abarca todas las formas de relación caracterizadas por un alto grado de intimidad personal, profundidad emocional, compromiso moral, cohesión social y continuidad en el tiempo. La comunidad se basa en el hombre concebido en su totalidad más que en los roles que pueda tener en un orden social y puede encontrarse en cualquier causa colectiva o tener su expresión simbólica en ella.

Las transformaciones profundas de estas ideas elementos, de acuerdo a Nisbet, pueden comprenderse a partir del análisis de los procesos de *individualización*, *abstracción* y *generalización del mundo moderno*.

El proceso de *individualización* separa a los individuos de las estructuras comunales y corporativas: de los gremios de la comunidad aldeana, de la iglesia histórica, de la casta o el estado y de los lazos patriarcales en general. Algunos ven esta separación en los términos progresistas de una liberación como emancipación de una tradición que se vuelve opresiva. Otros observan el surgimiento de un nuevo tipo de sociedad, cuyas cualidades dominantes son el egoísmo moral y el atomismo social.

En este proceso, no es el grupo sino el individuo, el heredero del desarrollo histórico; no el gremio sino el empresario; no la clase o el estado, sino el ciudadano; no la tradición corporativa, sino la razón individual. La sociedad es un agregado impersonal de votantes, comerciantes, compradores, obreros; es decir, como unidades separadas de una población más que un sistema orgánico.

El proceso de *abstracción*, relacionado con la *individualización*, refiere a los valores morales históricos como la lealtad, la amistad y el decoro que habían servido de orientación a la conducta y que habían dependido de la experiencia directa del hombre con la naturaleza, y que son paulatinamente desplazados a causa de la tecnología, la ciencia y la democracia política. Esto es entendido como progreso para algunos y declinación cultural para otros.

El proceso de *generalización* transforma el particularismo de lo local e individual identificable en la tendencia a pensar en la clase – de los pobres, los trabajadores, los capitalistas, los votantes, la ciudadanía – para el ejercicio del pensamiento y la lealtad humana. Desde la familia y la comunidad local, las ideas se extienden a la nación, la democracia y la visión de un orden internacional futuro.

- La modernidad reflexiva y la individualización

Para U. Beck estaríamos asistiendo a una segunda modernidad o modernidad reflexiva. La primera se habría desarrollado en el período de la Ilustración y se calificaría como primera o simple. En ésta, el individualismo se tradujo en “ser individuo”, y en la actual en “hacerse individuo”.⁸⁷

La individualización es una tarea, “se tiene” que devenir en lo que “se es”, hay una exigencia de autodeterminación.

La presión por la individualización trae cada vez una mayor libertad de experimentar y también la tarea de hacer frente a las consecuencias. El abismo entre el derecho a la afirmación personal y la capacidad de controlar los marcos sociales que la hacen posible, parece ser la principal contradicción de la segunda modernidad.

En este punto parece relevante presentar las distinciones de Beck en torno a los términos individualización e individualismo institucionalizado.

La idea neoliberal de individuo de libre mercado, inseparable del concepto de individualización (tal como se emplea en los países de habla inglesa) descansa en la imagen de un yo autárquico. Presupone que los individuos pueden dominar, ellos solos, la totalidad de sus vidas y que obtienen y renuevan su capacidad de acción de su propio interior. Esto lo ilustra a la perfección el discurso sobre el “yo emprendedor”.

Esta concepción choca frontalmente con la experiencia cotidiana del mundo del trabajo, de la familia, y de la comunidad local, donde el individuo no es monádico, sino autoinsuficiente y cada vez más ligado a los demás, incluso a nivel de las redes e instituciones globales.

El concepto de individualización como individualismo institucionalizado se aborda en el sentido de que “las instituciones de la sociedad moderna – los derechos civiles, políticos y sociales básicos, pero también el empleo remunerado y la formación y movilidad que este conlleva – están orientados al individuo y no al grupo”.⁸⁸

En la medida que los derechos básicos se internalizan y todo el mundo quiere o debe estar económicamente activo para poder ganarse el sustento, la espiral de

⁸⁷ Beck, Ulrich y Beck – Gernsheim (2003) La individualización. El individuo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas. Editorial Paidós Ibérica S.A. 2003

⁸⁸ Ibid. Pág. 30

individualización destruye los fundamentos de la coexistencia social. Esta estructura individualizadora está convirtiéndose en la unidad básica de la reproducción social.

La individualización, convertida en la estructura social de la segunda sociedad moderna, da paso al proceso de curso no lineal, abierto y ambivalente de una “estructura individualizadora” que provoca el declive de las narrativas de una sociabilidad dada y de los colectivismos teóricos.

La individuación distingue entre el individuo que se automantiene y se autopropulsa y el individuo meramente individualizado, es decir, un ser humano que no tiene más elección que actuar como si la individuación no se hubiera conseguido.

La capacidad de afirmación personal de los hombres y las mujeres individualizadas no alcanza a lo que sería una auténtica autoconstitución.

Cuando estos insignificantes poderes individuales se condensan en una postura colectiva, no se suman a una causa común. Los problemas están conformados desde el principio de manera tal que carecen de las marcas necesarias que les permitan encajar con los de los demás; pueden ser parecidos pero no forman una totalidad que adquiere una cualidad nueva y más fácil de tratar haciéndoles frente juntos.

La única ventaja de la compañía de los demás es tranquilizar a cada cual que luchar solo con los problemas es lo que hacen los demás cada día. Lo que se aprende es que el único servicio que proporciona la compañía es el consejo de cómo sobrevivir en la irreparable soledad de uno mismo y que la vida esta llena de riesgos a los que hay que hacer frente completamente solo.

Como lo dijera Tocqueville “el individuo es el peor enemigo del ciudadano, tiende a desentenderse, a ser escéptico o precavido del bien común, de la sociedad justa o de la buena sociedad”⁸⁹.

Si el individuo es el peor enemigo del ciudadano y la individualización significa problemas para la ciudadanía y la política basada en esta, ello se debe a que las preocupaciones de los individuos llenan el espacio público al pretender ser sus únicos ocupantes legítimos y excluir del discurso público cualquier otra cosa. Lo que los incita a aventurarse en el escenario público, no es tanto la búsqueda de causas y modos comunes de negociar el significado del bien común sino la necesidad desesperada de “estar interconectados, enredados o en la red”.

Construir comunidad de esta manera puede engendrar comunidades sólo como emociones frágiles y efímeras, dispersas y erráticas, que se deslizan de un objetivo a otro y están a la deriva en la búsqueda, por siempre inconclusa, de un sitio seguro.

La noción del individuo autosuficiente implica la desaparición de obligaciones mutuas, razón por la cual el neoliberalismo constituye inevitablemente una seria amenaza para el Estado de bienestar.

⁸⁹ Ibid. Pág. 24

El planteamiento sociológico que busca saber cómo los individuos pueden desmitificar esta falsa imagen de autarquía para tener una clara visión de la básica incomplitud del yo, es la cuestión que está en el centro del asunto de la libertad individual y política de la segunda modernidad y no la discusión sobre la libertad de elección.

La idea básica es que la individualización es producto de una sociedad compleja y se comprende como una característica estructural de una sociedad altamente diferenciada que no pone en peligro su integración sino más bien la hace posible. La creatividad individual que suscita es un espacio para la renovación en condiciones de cambio radical.

En esta segunda modernidad o modernidad más desarrollada, la “mutualidad” y la “comunidad” humanas ya no descansan en tradiciones solidamente establecidas, sino que lo hacen en una colectividad paradójica de individualización recíproca.

El concepto de clase ha experimentado un renacimiento: la individualización y fragmentación de las crecientes desigualdades en biografías separadas se constituyen en una experiencia colectiva. En estas condiciones importa “dilucidar si y cuándo toman forma nuevos modelos de acción colectiva y qué modelos son”.⁹⁰

La división de clases o de género en este caso sería un subproducto del acceso desigual a los recursos exigidos para tornar efectiva la afirmación personal. “la manera como se vive se convierte en una solución biográfica a las contradicciones sistémicas”. Los riesgos siguen produciéndose de manera social, es sólo el deber y la necesidad de hacerles frente lo que está siendo individualizado.⁹¹

Esta modernidad, globalizadora e individualizadora, “obliga a la gente a entender todo y a atreverse a todo”.

La primera modernidad se basaría en una lógica de estructuras y la segunda, al decir de M. Castells, en una lógica de flujos: “conocimiento siempre incompleto y racionalidad para siempre indeterminada” en razón a que la indeterminación del riesgo y de la asunción de riesgos no encaja tanto con la determinación de la estructura como con la determinación elusiva del flujo.⁹²

La no linealidad de Luhmann encuentra su paralelo en el individualismo no lineal de Beck. En esta, los sistemas abiertos son inducidos internamente al cambio y al desequilibrio mediante bucles de retroalimentación, en tanto sistemas complejos “no se reproducen, simplemente cambian”, a diferencia de la sociedad concebida como sistema abierto y lineal cuyo cambio sólo proviene de fuerzas externas que perturban el equilibrio.

⁹⁰ Ibid. Pág. 33

⁹¹ Ibid. Pág. 23

⁹² Ibid. Pág. 10

- La sociedad global de riesgo

El concepto de riesgo no alude a daños acontecidos, es la percepción cultural y la definición lo que constituye el riesgo. El riesgo y la definición pública de riesgo son uno mismo: forma de realidad virtual o virtualidad real. Los riesgos no pueden ser comprendidos fuera de sus materializaciones en mediaciones particulares, ya sean políticas, científicas, económicas o populares.⁹³

El riesgo escenificado de la globalización se ha convertido en un instrumento para retomar la cuestión del poder en la sociedad. La sociedad se aterroriza a si misma, con lo cual se activan los centros políticos y se politiza desde dentro. Como cálculos matemáticos, los riesgos están indirecta o directamente relacionados con las definiciones culturales de una vida y estándares de lo tolerable o intolerable.

Afloran incertidumbres manufacturadas por científicos, productores, analistas y especuladores. Como sociedad basada en el conocimiento, la información y el riesgo, se abre un amenazante espectro de posibilidades; todo bajo el imperativo de evitar.

Las nuevas clases de riesgos son globales y locales. En el mundo de la sociedad del riesgo, la lógica del control es cuestionada por la propia modernización en marcha, por ello pueden volverse sociedades autocríticas.⁹⁴

La invisibilidad social de los peligros latentes e inmanentes, imposibles de rastrear por medio de las percepciones, significa que a diferencia de muchos otros temas políticos, deben hacerse concientes con claridad para que constituyan una amenaza real, y eso incluye valores y símbolos culturales, así como argumentos científicos. Los impactos del riesgo crecen porque nadie sabe o quiere saber de ellos. Los riesgos son al mismo tiempo reales y conformados por la percepción y construcción social.

Los conceptos de riesgo y de sociedad global del riesgo, son ambivalentes, anulan distinciones y conectan antítesis, (involuntariamente) susceptibles de reajustes políticos.

La teoría de la sociedad del riesgo global elabora la antítesis: la utopía de una modernidad responsable, la utopía de otra modernidad, muchas modernidades por inventar y por experimentar en diferentes culturas y partes del globo.

Una sociedad que se percibe a si misma como una sociedad del riesgo se vuelve reflexiva, esto es, los fundamentos de su actividad y de sus objetivos se vuelven el objeto de controversias públicas, políticas y científicas.

De acuerdo a U. Beck, esta segunda modernidad sería “informacional”.

⁹³ Beck, Ulrich (1998) La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad. Editorial Paidós Ibérica S. A.

⁹⁴ Beck, Ulrich (2000) Retorno a la sociedad del riesgo. Instituto de Sociología. Munchen Boletín de la a.g.e. n° 30 Pág. 9 – 20.

- La Era de la Información

La globalización para M. Castells es el proceso según el cual las actividades decisivas en un ámbito de acción determinado – la economía, los medios de comunicación, la tecnología, la gestión del medio ambiente, el crimen organizado – funcionan como unidad en tiempo real en el conjunto del planeta.⁹⁵

La informacionalización de la sociedad, a partir de la revolución tecnológica, es la base de la globalización de la economía.

Este proceso, históricamente nuevo, es distinto de la internacionalización y de la existencia de una economía mundial, porque sólo en la última década se ha constituido un sistema tecnológico que hace posible dicha globalización.

Aún cuando no todo es global, ya que la mayoría del empleo, de la actividad económica, de la experiencia humana, es local y regional, los procesos estructurantes de la economía, de la tecnología y de la comunicación, si están cada vez más globalizados.

Este sistema global tiene estructura de red, proporcionada por las tecnologías de información, y conecta todo lo que vale y desconecta todo lo que devalúa: personas, empresas, territorios y organizaciones. De este modo, junto a la conexión entre multinacionales y mercados financieros, se observa la marginación de grupos sociales, de personas, de actividades y, también, de regiones y países enteros.

La globalización es inclusión de creadores de valor y exclusión de quienes carecen de interés como consumidores, desde la perspectiva de productividad, competitividad y ganancia, criterios fundamentales para mercados desregulados y economías privatizadas.

Globalización, desregulación y privatización se han hecho procesos estrechamente relacionados, aunque no necesariamente con los mismos ritmos y la misma extensión, en la medida en que formas estatistas de organización de la economía, han sido incapaces de asimilar la revolución tecnológica informacional, y por ende, han dejado de representar una alternativa viable.⁹⁶

El efecto más importante de la globalización económica es la globalización del capital y la interdependencia de los mercados financieros. Por ello, la única forma de prevenir la inestabilidad monetaria y financiera es, para los gobiernos, tratar de homogeneizar cada vez más las economías nacionales con los mercados financieros globales.

Esta homogeneización económica implica una convergencia de las políticas económicas en torno al criterio fundamental de permitir el libre juego del mercado en la asignación de recursos y en la circulación del capital. Frente a ello, la diferenciación social y política entre países y gobiernos se plantea como una decisión secundaria.

⁹⁵ Castells, Manuel (2000) La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura. Madrid, Alianza Editorial.

⁹⁶ Ibid.

Por esto, si bien el Estado sigue siendo un agente importante en la inducción del desarrollo, su papel esencial consiste en recibir y procesar las señales del sistema global interconectado y adecuarlo a las posibilidades del país, dejando que sean los privados los que asuman el riesgo, inviertan y creen riqueza o miseria.

Los medios de comunicación también han entrado en el proceso acelerado de globalización: multiplicidad de mensajes y de fuentes emisoras para la pluralidad de audiencias/mercados, a partir de una red empresarial cada vez más concentrada en su capital y más interrelacionada en su estructura.

Lo que caracteriza al sistema de medios en su conjunto es su creciente capacidad para escapar al control del Estado. En la medida que los medios de comunicación participan de la globalización empresarial y que dicha globalización es esencial para su acceso a información y a recursos, el Estado pierde el control de la información.

En las sociedades democráticas, el Estado pierde la capacidad de controlar los flujos de información entre los ciudadanos. El desarrollo de Internet como medio global de comunicación horizontal, no controlado por los medios, desborda aún más la capacidad de control del Estado, tantos en los flujos de información local como global.

El Estado, confrontado con flujos de capital, de producción, de comercio, de gestión, de información, de comunicación y de crimen ha ido perdiendo su poder.

La falta de operatividad del Estado nación para resolver los problemas económicos, medioambientales y de inseguridad ciudadana, induce una crisis de confianza y legitimidad en la población de casi todos los países. Sobre todo cuando la corrupción y la ilegalidad se apoderan de las instituciones y cuando los medios de comunicación difunden ampliamente las fechorías de los políticos entre una ciudadanía cada vez más desencantada.

Ante ello numerosos sectores sociales se refugian en las trincheras de identidad construidas en torno a su experiencia, sus valores tradicionales o su identidad y no se reconocen en la ciudadanía abstracta de una democracia cada vez más retórica y al servicio de una minoría globalizada. El Estado cada vez más inoperante en lo global y menos representativo en lo local y nacional.

Sin embargo, la experiencia de la última década demuestra que el Estado sigue siendo un importante agente de intervención estratégico en los procesos económicos y que los contextos institucionales y regulatorios son extremadamente importantes para las empresas, los trabajadores, la economía y la sociedad.

Precisamente el doble carácter de la economía que funciona mediante flujos globales articulados, interactuando con una geografía diversa de instituciones nacionales, regionales y locales, lo que le da un papel relevante a las políticas públicas que pueden constreñir, orientar o, por el contrario, dejar enteramente sin control los flujos de capital y las tendencias del mercado.

La fórmula político institucional que puede asegurar la coordinación es la que denomina el Estado red. Este se caracteriza por compartir la autoridad o capacidad institucional de imponer una decisión a lo largo de una red de instituciones.

Una red que no tiene centro sino nodos de dimensiones y relaciones que, aún cuando son frecuentemente asimétricas, permite articular decisiones con instituciones supranacionales, regionales y locales. Este tipo de Estado parece ser el más adecuado para procesar la creciente complejidad entre lo global, lo nacional y lo local y la economía, la sociedad y la política, en la Era de la Información.⁹⁷

Según M. Castells las nuevas formas de relación social que existirán y se desarrollarán van a ser construidas por estrategias individuales. El hecho de que sean individuos con valores éticos y solidarios o sean personas descarnadamente agresivas y competitivas va a prefigurar no sólo la felicidad de esas personas, sino qué tipo de instituciones vamos a crear en el siglo XXI. Por tanto, la ética, la solidaridad y el humanismo son más importantes que nunca. Ha de ser una sociedad de personas y de redes entre personas, no de instituciones.

Frente a estas consideraciones, M. Castells, junto a Giddens, Soros y Volcker, hacen un planteamiento en el que “se barajan dos tesis principales: por un lado, la necesidad de regulación, y por otro, la fuerte duda de que esto se lleve a cabo. Primero, porque hay una gran dificultad técnica, que no es absoluta pero sí complicada, y segundo, porque no se puede regular si no hay una regulación en la que se incluya a Estados Unidos. Si la política que se considera no sólo no es de regulación, sino que es de desregulación activa en el conjunto del mundo, no hay ninguna posibilidad”.⁹⁸

- Cultura y Globalización

La globalización microelectrónica de la información y las finanzas crea una interdependencia inédita, con polos de máxima vulnerabilidad y apertura. En el campo de la comunicación, la oportunidad de recrear y pluralizar la identidad y su contraste, el debilitamiento de las identidades por su exposición al flujo que las recubre, interpela y disuelve.⁹⁹

La globalización conjuga todas las opciones de un guión de final abierto. Los flujos de información, instantáneos y globalizados, y la circulación de imágenes en la nueva industria comunicativa, transmiten percepciones paradójicas que pueden infundir la sensación de protagonismo en la construcción de mensajes como sensación de anonimato al contrastar la capacidad individual con el volumen inconmensurable de mensajes y emisores presentes en la comunicación interactiva a distancia.

⁹⁷ Castells, Manuel (1998) *Hacia el Estado Red: Globalización Económica e Instituciones Políticas en la Era de la Información*. Seminario Sociedad y Reforma del Estado. Sao Pablo, Brasil.

⁹⁸ Manuel Castells refiere a los planteamientos del libro colectivo *Al Borde* en entrevista realizada por Jordi Goula. En: *La Vanguardia* 1º 11 de Marzo del 2000.

⁹⁹ Hopenhayn, Martin (2000) *La aldea global entre la utopía transcultural y el ratio mercantil: paradojas de la globalización cultural*. En: *Cultura y Globalización*. Editores Carlos Ivan Denegri y Gonzalo Porto Carrero.

La expansión de la interlocución desde lo presencial al diálogo a distancia como expediente cotidiano de vínculo con el otro, se opone a la eliminación del otro en esta falta de presencialidad que afecta una porción creciente de actos comunicativos.

Todo ello hace que en la subjetividad se recombinen nuevas formas de ser activo y de ser pasivo, nueva percepción del tiempo y la distancia, nuevas representaciones del diálogo y la comunicación, nueva relación con la información y el conocimiento.

De esta manera, la globalización afecta las categorías básicas de la percepción de la realidad en cuanto transgrede la relación tiempo-espacio y la reinventa bajo condiciones de aceleración exponencial. El volumen de masa monetaria y de imágenes como íconos y como textos se desplaza sin límites, pero mientras el dinero viaja concentrándose, las imágenes lo hacen diseminándose.

Con ello, la globalización impacta sobre las sociedades nacionales y exacerba simultáneamente las brechas sociales y el desarrollo comunicacional. El individuo medio se ve obligado a disociar entre un amplio menú de consumo simbólico y otro, más restringido, de acceso al progreso material y a una mayor participación en el progreso.

Frente a estas dinámicas, la producción de sentido colectivo es una caja de Pandora: se diversifica al rimo del procesamiento del consumidor y se homogeniza en la medida que lo funcional invade el mundo sensible. La racionalidad instrumental sustituye, opone, contrasta, ilustra, sugiere, desecha y recicla.

Un escenario donde se abren tantas posibilidades de singularización y de síntesis podría encontrar la rigidización de fronteras, la disminución del compromiso social, la atomización de referentes grupales y las salidas intermedias entre una mayor tolerancia y nuevas formas de regulación de conflicto.

La utopía transcultural de la aldea global parece impensable si no se reducen las brechas en las oportunidades para el intercambio simbólico, si no se encararan los contrastes entre integración simbólica y desintegración material y si no se promueve una ciudadanía que no discrimine. En este punto es relevante aludir a la larga tradición de la dialéctica de la negación del otro, en la que la negación cultural – de la mujer, del campesino, del marginal urbano – constituye el cimiento que forma la exclusión socioeconómica y la dominación sociopolítica.

La relación conflictiva *con el otro distinto de si* se transforma históricamente y se adhiere a las dinámicas de modernización y en los sesgos elitistas de nuestras sociedades nacionales: se diferencia al otro respecto de si mismo y, luego, se le desvaloriza y se le sitúa jerárquicamente del lado del error, el pecado o la ignorancia.

La negación del otro por parte de las élites políticas y económicas tiene también otras caras. El otro-extranjero que amenaza nuestra identidad, desde fuera; el otro-no autóctono, desde adentro; el negado-autonegado que introyecta la identidad cultural en la que no se reconoce y que asimila la negación - deseada y frustrada - del mundo del progreso y la modernización; el otro-oprimido al margen de los espacios sociales en que se formulan y deciden los grandes proyectos colectivos y en que se asignan recursos.

La dialéctica de la negación del otro precede a la de la exclusión. La negación no se interrumpe, se transmuta.

Revertir la negación o la discriminación del otro distinto de sí y reconocer a ese otro como parte de una identidad colectiva puede llegar a ser una forma de salir al encuentro de la globalización, entendida como utopía transcultural. La horizontalidad propia de la utopía transcultural, en el orden interno e internacional, coloca en el camino el problema de la hegemonía y de la negación-exclusión. Lo mejor de la globalización, la utopía transcultural, tendrá que confrontarse con la tradición de la negación del otro.

- Exclusión primaria y exclusión secundaria

Fernando Robles, presenta el concepto normativo de inclusión postulado por Habermas y que dice relación con un conjunto de pautas de acción que hacen posible que, desde la orientación de los individuos hacia ellas, pasen a ser aceptados en el sistema social, a ser incluidos y por lo tanto integrados a él; con los planteamientos de Luhmann del principio de la forma. Señala que este principio, sustituye el concepto de inclusión que oculta la exclusión por el del principio de la forma.¹⁰⁰

El principio de la forma postula que las operaciones de los sistemas, en la medida que son observaciones, indican siempre uno de los lados de la distinción – el de la inclusión – con lo que señalan el punto de partida para operaciones adicionales, cosa que no ocurre con el otro lado – el de la exclusión – el que es empujado al vacío.

La inclusión indica lo interno de la forma, cuya faz externa es la exclusión, por lo que sólo se puede hablar de inclusión si hay exclusión.

Dar cuenta de las operaciones como diferencias y no como unidades, deja en condición de conocer el otro lado de la distinción que los sistemas sociales ejecutan para afirmar su identidad, distinguiéndose de sus entornos.

La Teoría de la Diferenciación de Luhmann postula que en las sociedades de la periferia moderna, la exclusión ha pasado a ser la resultante de una política suficientemente legitimada que conduce a la ruptura de las reciprocidades de las personas.

Esto significa que la exclusión puede llegar a que la observación de ella desde la inclusión conduzca a que en la exclusión no habiten personas. Este es el principio de la diferenciación de la asignación de los estatus. Por ello, lo fundamental para sacar a los excluidos de su condición es educarlos, darles cultura, para que puedan progresar y así llegar a ser dignos de ser incluidos.

¹⁰⁰ Robles, Fernando (2000) El desaliento inesperado de la modernidad. Ediciones Sociedad Hoy. Universidad de Concepción. Concepción. Chile.

El abismo entre la inclusión y la exclusión asume la función primaria de la diferenciación social, lo que significa que una parte de la población sea excluida de los sistemas funcionales o que sea posible el acceso a algunos de ellos.

Esto, definido por muchos como obstáculo al desarrollo, es por ejemplo, una condición de precarización del empleo. Con ello, el sistema social sienta las bases para que se configuren los sistemas de expectativas. Esta forma de exclusión es primaria, en ella *no se puede acceder* a los sistemas funcionales de inclusión a prestaciones y servicios elementales.

En paralelo a la diferenciación funcional de las sociedades, que delimita los contornos de la exclusión/inclusión primaria, funcionan pequeñas y grandes redes de inclusión – de favores, ventajas, influencias – cuyo recurso básico es conocer a alguien que conozca a alguien y en las que el intercambio de favores impone relaciones cara a cara.

Esta forma de inclusión tiene que ver con la existencia de redes de contactos interaccionales de beneficios y da lugar a la exclusión secundaria. La inclusión/exclusión secundaria entiende que se puede/*no se puede acceder* a redes interaccionales de influencia.

La exclusión/inclusión secundaria no dan lugar a instituciones propias, pero de su operación nacen redes estables de autoayuda sobre la base de la colaboración recíproca. Esta recuperación de la reciprocidad determina niveles de integración más fuertes.

Inclusión/exclusión no sólo se reproducen sino que originan formas propias de conectividad: en los países de la periferia moderna se reproducen como sistemas autorreferenciales.

La situación prototípica de la exclusión es deambular entre lapsos de inclusión y de exclusión, pero son las personas las que transitan, no los sistemas sociales.

Según esto, pertenecer o no pertenecer a una parte, o la observación de la pertenencia/no pertenencia, esta sujeta a la forma en la cual la sociedad describe aquello que es condición para formar parte de ella.

Las semánticas culturales que la exclusión/inclusión genera – oficiales e institucionalizadas – como la equidad, por ejemplo, permite la observación de las formas de diferenciación social.

Los mundos de la vida de las personas no solamente están diferenciados entre si sino también en su interior. Esta configura cuatro tipologías de exclusión/inclusión:

En la tipología I de *inclusión en la inclusión* es decir, de aquellos con acceso a sistemas funcionales y de redes, están los integrados al sistema social. Para estas personas, los riesgos de incertidumbre son bajos y la condición de verse afectado sigue siendo el otro lado de la moneda. Caso típico de fuerte individualización “haz de tu vida lo que te parezca”.

En la tipología II, la *exclusión en la inclusión*, grafica la inclusión en sistemas funcionales pero no en redes de favores, influencias y reciprocidades. Esta *inclusión que no es*, tiene un bajo grado de integración social o de interpenetración en el sistema social. En esta, el riesgo de incertidumbre varía entre alto y bajo. Un ejemplo de ella, es el acceso a la educación pero no a ciertos trabajos privilegiados para ciertos grupos que se han educado en determinados lugares y a los cuales se accede por contactos.

En la tipología III identifica la *exclusión que no es*. Esta da cuenta de que a pesar de la imposibilidad de acceso a los sistemas funcionales básicos, existe acceso a redes de interacción y autoayuda, que configuran un sistema funcional alternativo. La inclusión ocasional en el empleo como inclusión ocasional primaria es compensada por la inclusión secundaria. Para estas personas, la integración social secundaria es alta y el riesgo de incertidumbre también. Obedece a una construcción de identidad de “arréglatelas como puedas”.

En la tipología IV *exclusión en la exclusión* no hay acceso a sistemas funcionales básicos ni a redes de integración.

La individuación como construcción de identidad y la individualización como autoconfrontación, producen “vivir la vida” en un cúmulo de riesgos e incertidumbres, y desemboca, para Luhmann, en la observación de cuerpos y no de personas. Para Beck, abre perspectivas de subpoliticización.

- La subpolítica

El subjetivismo político, fuera y dentro de las instituciones ciudadanas ha tomado poder frente a la resistencia de los partidos establecidos y han impuesto en el orden del día los temas de un mundo amenazado. La subpolítica configura una organización de la sociedad “desde abajo”: el lugar y el sujeto donde se define el bien común, se garantiza la paz pública y se mantiene la memoria histórica, una sociedad en la que está ausente el consenso y que por ello se ha quedado sin el núcleo de la legitimidad.¹⁰¹

Si se equipara política con Estado y con sistema político, se espera la “política” de los actores facultados para ello - los partidos, el parlamento, los sindicatos -, y se olvida que el aparato estatal y sus agentes secundarios pueden coexistir con la movilización de muchos actores de la sociedad, es decir que la política puede caer en una subpolítica activa.

La subpolítica significa un desplazamiento temático desde las esferas de la política convencional hacia otros ámbitos hasta ahora despolicizados¹⁰², y puede

¹⁰¹ Beck, Ulrich (2000) La democracia y sus enemigos. Editorial Paidós Ibérica S.A.

¹⁰² Robles, Fernando (2000) El desaliento inesperado de la modernidad. Ediciones Sociedad Hoy. Universidad de Concepción. Concepción. Chile.

debilitar o vigorizar la política determinando y sacando a la luz las oportunidades de redescubrir lo político.¹⁰³

La entrada a los sistemas funcionales institucionalizados se ordena dentro de la política convencional, mientras que la diferenciación de los sistemas funcionales alternativos allana el camino a la subpolitización. La subpolitización puede recomponer los segmentos constitutivos de la individuación para construir una identidad más autónoma y menos ligada a la desregulación.

La modernización reflexiva que se despliega en la exclusión no significa reflexión sino autoconfrontación de la sociedad con sus propios éxitos y resultados. De la misma manera la individualización es un proceso de autoconfrontaciones que desemboca en paradojas resultantes de percepciones y construcciones sociales.

- Tradición, modernidad, posmodernidad

Para García Canclini, la perspectiva pluralista, que acepta la fragmentación y las combinaciones múltiples entre tradición, modernidad y posmodernidad, es indispensable para considerar la coyuntura latinoamericana. Según él, el problema no reside en que Latinoamérica no se haya modernizado, sino en la manera contradictoria y desigual de articulación de los procesos de emancipación, expansión, renovación y democratización.¹⁰⁴

Desde esta perspectiva, la posibilidad de modernización cultural en los países dependientes se define en estrategias de inserción y de descreimiento, en medio de cruces e intercambio, en nuevas reglas de circulación y gestión de los bienes simbólicos.

“Los artesanos siguen haciendo alfarería y tejidos manuales; los artistas practican las tecnologías avanzadas al mismo tiempo que miran al pasado en la búsqueda de densidad histórica o estímulos para imaginar; en el campo no se cree en que ciertos modos de simbolizar o razonar sean superiores; aunque el mercado necesite reinventar las jerarquías para renovar la distinción entre grupos”.¹⁰⁵

Las exigencias actuales promueven la capacidad de interactuar con las múltiples ofertas simbólicas internacionales, desde posiciones nuevas. Ello requiere poner juntos los modos de entrar y salir de la modernidad. Estos pasajes de reconversiones culturales son tránsitos interminables sin clausura, más bien definen posibilidades de apertura.

La reconversión es en parte una actualización del mercado: los símbolos de prestigio se encuentran menos en la cultura clásica y se desplazan a los saberes tecnológicos y los lugares de ocio hacen alianza con nuevos escenarios de tecnologías

¹⁰³ Beck, Ulrich (2000) La democracia y sus enemigos. Editorial Paidós Ibérica S.A.

¹⁰⁴ García Canclini, Néstor (1995) Culturas Híbridas. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina.

¹⁰⁵ Ibid. Pág. 331

avanzadas de entretenimiento. Distintos sectores sociales construyen y renuevan sus posiciones insertas en una polémica por la legitimidad de las prácticas culturales, compitiendo por apoyo financiero y reconocimiento simbólico.

Los entrecruzamientos en las redes que intercomunican los países, pueblos y etnias aparecen como escenarios donde los relatos se ponen en escena. La hibridación es mucho más que una reestructuración económica o tecnológica y, la fragmentación señalada por los posmodernos aparece tanto como apertura – en tanto mantiene la preocupación crítica por los procesos sociales – que como cierre de poder urbano y tecnológico en un mercado centralizado de consumo.

- La construcción de la “realidad” de los medios de masa

Para Luhmann la sociedad es pura comunicación, una red sin contorno como la condición del universo que no tiene fronteras, que es autocontenido y que no se ve afectado por nada que este fuera de él: “la sociedad es el concepto social más amplio, incluye todo lo social y, por consiguiente, no conoce ningún entorno social”. Es un universo autocontenido y por ende, autónomo, y es un orden emergente, por las condiciones de posibilidades en las que se sustenta y de donde ha surgido.¹⁰⁶

La comunicación en su estado basal o forma constitutiva primaria es el sustrato de la realidad social; es el mundo social que existe previamente a que el individuo o los grupos humanos opten por introducir, en la misma comunicación, valores, sentimientos o discriminaciones. Las experiencias sociales de comunicación son depósitos permanentes de esta estructura primitiva.

Su forma constitutiva primaria definida como código o como sistema de diferencias es un fenómeno binario. Como fenómeno comunicativo es de estructura elemental está traspasada por los símbolos si/no = aceptación/rechazo = consenso/disenso.

Los seres humanos se vuelven dependientes de este sistema de orden superior con cuyas condiciones pueden elegir los contactos recíprocos, sin que se vuelvan dependientes unos de otros.

Desde la perspectiva de la función, el fenómeno comunicativo coordina tres síntesis: informa porque sugiere los datos por los que se produce el efecto sorpresa que cambia el estado del sistema receptor; remite o deja abierta la posibilidad de que se pregunte por los motivos que movieron al que comunicó la información; y supone un estado de comprensión comunicacional como base para que la comunicación prosiga sus enlaces con otros propósitos de comunicación.

¹⁰⁶ Luhmann, Niklas (2000) La realidad de los medios de masa. Editorial Anthropos. Barcelona, España.

La sociedad es el universo de todas las comunicaciones posibles. Un universo de comunicación puede ser pensado en expansión sin temor de colapso, gracias a que se agrupan estructuras como sistemas, galaxias y grupos, cuya traducción en sistemas sociales sería política, economía, arte, educación. Se puede hablar de galaxias de comunicación. La comunicación que realmente prospera en el sentido de éxito comunicativo en la sociedad, es aquella que conecta con cada uno de estos sistemas sociales.

Cada sistema social tiene un código propio con la peculiaridad de ser binarios: en política, detentación del poder/ no detentación del poder; en derecho, legal/ilegal.

Los medios de masa constituyen una galaxia de comunicación con código propio. Los temas que tratan son transportados de la política, la economía, el arte y transformados de manera peculiar en el código propio de su campo programático: información/no información.

Por consiguiente, la información proveniente de los medios es una construcción de la realidad: crea un estado imaginario de la sociedad desde el momento en que está comprometida con el hecho de que la comunicación deberá proseguir en las horas y en los días subsecuentes. Cada emisión se compromete con la siguiente, nunca se trata de la representación del mundo tal y como es en el momento, con el código de informable/no informable eleva a experiencia universal el sentido de contingencia de la sociedad: todo puede ser de otra manera.

Lo que sabemos sobre el mundo y la sociedad, lo advertimos a través de los medios de comunicación de masas. Esto no sólo es válido respecto de la sociedad y la historia sino también respecto del entendimiento de la naturaleza, pero por otra parte no podemos confiar en dicha fuente. Este recelo es un efecto observable y sobre él se puede reflexionar como valor o comportamiento propio de la sociedad moderna.

Los medios de comunicación de masa son todas aquellas disposiciones de la sociedad – los medios técnicos de reproducción masiva – que se sirven para propagar la comunicación en gran número y dirigida a receptores desconocidos no presentes. La acción comunicativa deja fuera las disposiciones técnicas e incluye el acto de recepcionar.

En su planteamiento, el quehacer de los media es una secuencia de observaciones. Todo conocimiento tiene que ser procesado con ayuda de la distinción entre autorreferencia y heterorreferencia, dentro de la comunicación del propio sistema. Entonces, todo conocimiento es una construcción que al no poder llevarse a cabo en el entorno, debe acontecer en el sistema.

La razón de ello, es que los sistemas cognitivos no están en condiciones de distinguir entre condiciones de existencia y condiciones de conocimiento sobre los objetos reales, por ende, no puede tener otro acceso a los objetos que el conocimiento.

El sistema procesa internamente la realidad dotándola de sentido; mientras más complejo es un sistema, más podrá operar con negaciones, ficciones o estadísticas que se distancian del mundo tal como es. Más bien, los medios producen y reproducen un

conocimiento del mundo, “es una sociedad que se informa sobre si misma”,¹⁰⁷ en una persistente reproducción de lo que es y, su opuesto, lo que debería ser.

La realidad de los medios es la realidad de la observación de segundo orden: sustituyen las tareas de conocimiento que en otras formaciones sociales estaban reservadas a sitios de observación privilegiados. La observación de segundo orden consiste en que la sociedad deja en manos del sistema de los medios, su observación.

Tanto el mundo como la individualidad se percibirán como una totalidad de características concretas, pero siempre con el presupuesto de un observador que afirma que esto es así.

La realidad se configura con una forma que tiene dos lados, el qué es lo que se observa y el cómo se observa. Sólo cuando se tiene ante la vista esta diferencia se puede comprender algo; en el sentido de infinitas posibilidades de exploración del lado de la información – el qué – o del lado de los motivos que acompañan al acto de comunicar – el cómo. Todo lo que se comunica se descifra en dirección de aquel que lo comunica.

La función de los medios consiste por sobre todo en dirigir la autoobservación del sistema de la sociedad. Se trata de una observación que reproduce sus propias condiciones de posibilidad. Tanto la incertidumbre como la distinción que se utiliza para este tipo de observación, son productos del sistema y no atributos preestablecidos de la unidad del mundo.

Los medios realizan en la sociedad una estructura dual de reproducción y de información. Garantizan a todos los sistemas funcionales una aceptación social y, a los individuos, un presente conocido, del cual puedan partir para seleccionar un pasado específico o expectativas futuras referidas a los sistemas.

Por una parte, los medios absorben y por otra, estimulan la comunicación. En este sentido se encargan de la producción de los valores específicamente propios de la sociedad, precisamente de aquellas orientaciones relativamente estables, tanto cognitivas, como normativas o evaluativas que no pueden provenir de fuera, sino que se llevan a efecto sólo en la medida en que las operaciones se aplican recursivamente a sus propios resultados.

En la representación de la sociedad resaltan sobre todo las rupturas temporales o sociales. Con este tipo de autoobservación, la sociedad se estimula a si misma para reproducir los temas que los medios seleccionarán para transformarlos en información.

Los individuos a pesar de toda su individualidad, deben suponer en sus conciencias modos de operación que supongan experiencias similares en los otros, para enlazarse con la comunicación: la disolución mundial de la economía familiar y artesanal y el incremento de la dependencia del dinero para satisfacer todo tipo de necesidades, ofrece un marco de referencia experiencial, para que se acepte con facilidad.

¹⁰⁷ Ibid. Pág. 112.

Los media son un sistema que atiende a una función de la sociedad moderna y que, como todos los otros sistemas que se encargan de una función de la sociedad, debe su alta capacidad de rendimiento al proceso de diferenciación, de clausura operativa y de autonomía autopoiética del sistema.

Luhmann considera que la estructura por la que se define la sociedad es la estructura de la comunicación y no de la conciencia. La comunicación no sale de una conciencia para ir a depositarse en otra. Desde este punto de vista, el fenómeno social depende más de cómo funciona la estructura de la comunicación que de cómo funciona la estructura de la conciencia.

V. MARCO METODOLÓGICO

Tipo de Investigación

Esta es una investigación exploratoria que practica un análisis social. En ella, las orientaciones de Bourdieu son entendidas como meta nivel para organizar el material, atendiendo a que se trata de una construcción crítica de las prácticas sociales.

El método elegido es el cualitativo y el diseño que se propone se basa tanto en los planteamientos de diseño estructural de Jesús Ibáñez¹⁰⁸ como en los presentados en la perspectiva situada de la investigación social¹⁰⁹.

En el análisis social, el investigador no sólo se encuentra con hechos – acciones humanas o acontecimientos – sino también con discursos de individuos y grupos¹¹⁰.

Discurso es “todo texto producido por alguien en situación de comunicación interpersonal”.¹¹¹ Para ser comprendidos, los discursos se interpretan y analizan, a partir de cualquier texto – documentos públicos – o mediante la producción de discursos en situaciones de comunicación interpersonal, más o menos controladas, como las de las entrevistas abiertas o semidirectivas o en profundidad.

En la investigación, la comprensión y la interpretación de los discursos corresponden a la esfera de la cultura simbólica. Como técnica cualitativa, Jesús Ibáñez la ha denominado “estructural”, por considerarse una vía para la comprensión y configuración de estructuras que ordenen coherentemente los procesos sociales.

¹⁰⁸ García Ferrando, M; Ibáñez, Jesús; Alvira, Francisco (1996). El análisis de la realidad social, Alianza Universidad Textos, Madrid, España.

¹⁰⁹ Balasch, M y Montenegro, M. (2003) Posiciones de sujeto y articulaciones. Universitat Oberta de Catalunya. España.

¹¹⁰ Ortí, Alfonso La apertura y el enfoque cualitativo o estructural: la entrevista abierta semidirectiva y la discusión de grupo. En: García Ferrando, M; Ibáñez, Jesús; Alvira, Francisco (1996) El análisis de la realidad social, Alianza Universidad Textos, Madrid, España.

¹¹¹ Ibid. Pág. 189.

Según Ibáñez, para el investigador social, el lenguaje es instrumento y objeto. “En el lenguaje hay un componente simbólico – qué dice – y un componente semiótico – qué hace – y dentro del componente simbólico, una dimensión referencial – las palabras equivalen a las cosas que designan – y una dimensión estructural – las palabras equivalen a los conceptos que definen – ”.¹¹²

La perspectiva estructural, utiliza la dimensión estructural del componente simbólico.

El discurso es un trozo del lenguaje, perteneciente al habla y puesto en acción; es el habla considerada desde el contexto existencial. Sobre los fragmentos textuales, planean un metalenguaje estructural que integra las diferencias en un sistema y un metalenguaje histórico que da razón de la génesis de esas diferencias; ambos constituyen un espacio de las diferencias.¹¹³

La interpretación es una lectura, es una escucha de la realidad que habla.

La suplantación de la realidad es el efecto de la verosimilitud referencial, es el mundo clasificado y valorado, muestra cómo se estructura el mundo y cómo se vive esa estructuración.

La verosimilitud lógica constituye los argumentos retóricos con una estructura sintáctica o un modo de encadenar las secuencias.

En una primera operación y como punto de partida, el investigador intuye la unidad de la situación social. En una segunda operación, se articula su dimensión sistémica de coherencia con el conjunto de los campos teóricos y su dimensión operatoria de aplicabilidad a los fenómenos. El análisis nunca termina, se siguen imponiendo sentidos a las personas y a las cosas.¹¹⁴

La producción y análisis de discursos – mediante entrevistas abiertas – contribuye a un análisis pragmático referido a los procesos y conflictos sociales de la situación histórica que los genera y configura. La producción o reproducción discursiva realizada por un individuo, puede considerarse un hecho social que tiene lugar en el seno de las relaciones sociales, donde este producto cumple una función específica inscrita en el contexto del conjunto de las prácticas sociales.

En una aproximación metodológica conectada con una perspectiva hermenéutica y crítica y como modo de acceder a la discursividad, la entrevista abierta es una técnica para obtener un registro del habla.

La entrevista como dispositivo y el habla entendida desde una perspectiva situada, permiten observar como una complejidad macro social se reproduce en un espacio micro social.

¹¹² Ibáñez, Jesús (1991) El regreso del sujeto, Pág. 102. Editorial Amerindia, Santiago, Chile.

¹¹³ Ibáñez, Jesús (1980) Más allá de la Sociología, Pág. 209. Siglo Veintiuno Editores, España.

¹¹⁴ Ibid, Pág. 350

Ambos materiales permiten descubrir los textos, para luego producirlos. Los textos son los que dan soporte a los discursos y en ellos se producen y contrastan posiciones discursivas.

La discursividad emerge como un coro social presente en el discurso; se distingue el coro y las distintas voces de la trama discursiva.¹¹⁵

Medios de producción de datos

En la perspectiva estructural, la información producida por el proceso investigador utiliza como técnicas la entrevista y el análisis de textos.

En esta investigación se ha elegido la técnica de entrevista individual abierta.

En la entrevista como proceso abierto a la escucha y pertinente al tema y a los objetivos de la investigación, la provocación de la conversación entre entrevistado y entrevistador, queda acotada a la selección de la persona entrevistada y a la propuesta de un tema para hablar.

De acuerdo a Orti¹¹⁶, la entrevista individual abierta tiende a resultar muy productiva para los casos típicos o extremos, en su modo de reproducción de las pautas culturales vigentes, impuestas por la propia clase.

Para la producción de las entrevistas individuales abiertas se sostuvo un diálogo que consideró como tópicos de conversación: la asociación y los modos de funcionamiento en la implementación de actividades.

Las entrevistas fueron realizadas en el mes de Mayo del año 2006, en el lugar, día y hora acordada con cada una de las asociadas elegidas.

La totalidad de las entrevistas fueron sostenidas en la residencia de la asociada o en las locaciones de la actividad – taller, oficina, local – a excepción de las dos socias de comunas rurales. En un caso, se realizó en las dependencias de la asociación y, en el otro, se realizó en un box de atención del servicio de salud de la ciudad más cercana.

Las entrevistas fueron registradas magnéticamente y luego transcritas para producir el análisis.

Medios de análisis de datos

Las estrategias de producción de hallazgos utilizadas, fueron técnicas asociadas al análisis de discurso en entrevistas individuales a dieciséis socias de la agrupación.

¹¹⁵ Iñiguez, Lupicino (2003) *Análisis de Discurso. Manual para las Ciencias Sociales*. Editorial UOC, Barcelona, España.

¹¹⁶ *Ibid.* Pág. 215.

El análisis de las entrevistas, produce en primer lugar, un análisis sincrónico o estructural propiamente tal, para rescatar los sistemas que usan los autores como significantes y luego, este análisis es trasladado a una interpretación histórica y situada.

En el primer análisis, se consideran los vocablos de la lengua que utilizan y los objetos que designan – la literalidad o el universo lingüístico – para fijarlos, y luego, analizarlos en la propuesta historicista de Bourdieu, en las dimensiones desplegadas en el apartado en el que se formulan los objetivos del estudio. En un segundo momento, se trabaja la descripción de posiciones discursivas o de sujeto de carácter controversial e identitarias, presentes en la trama social de la asociación.

Muestreo

Se realizó un muestreo de tipo estructural. En la práctica, ello significó atender a las distintas posiciones de poder en el entramado social de la agrupación, con el propósito de alcanzar máxima heterogeneidad de posiciones discursivas.

Esta estrategia de muestreo comparte la perspectiva situada de la intervención social, en la que “la definición de significados y prácticas se da en relaciones complejas de negociación donde están involucradas relaciones de poder, alianzas, intereses (...) de las diferentes posiciones de sujeto (agentes) involucrados”¹¹⁷

La perspectiva situada, “...incorpora la importancia de la mirada producida desde lugares específicos”¹¹⁸. En ella, toda posición de sujeto es parcial (no relativa), vale decir, “objetividad encarnada”, sedimentada, enraizada “en las redes semiótico-materiales que nos constituyen”.¹¹⁹ Las prácticas de conexión son “provisionales” porque no existe una verdad – objetividad que puede devenir única o superior, al margen de las prácticas que evidencian los “conocimientos encarnados”, el entramado simbólico y material y, la voluntad de poder en un plano de semejanzas y diferencias construidas históricamente.

Para elegir a las entrevistadas de la muestra, se consideraron los resultados de la encuesta realizada. (Anexo 1)

Composición de la muestra

La muestra esta compuesta por tres socias fundadoras (de aquéllas que crean la asociación y una de las cuales es parte de la directiva durante los dos primeros años de funcionamiento); tres dirigentes actuales (miembros de la segunda directiva de la asociación); y, diez socias, incorporadas en años distintos, dueñas de unidades económicas formales e informales, con actividad inicial o consolidada, con niveles educacionales distintos y residencia en diferentes comunas.

¹¹⁷ Balasch, M y Montenegro, M. (2003) “Posiciones de sujeto y articulaciones”, Pág. 11. Universitat Oberta de Catalunya. España.

¹¹⁸ Ibid. Pág 17

¹¹⁹ Ibid. Pág. 13

1. Fundadoras

- f 1, 59 años, educación universitaria completa, dueña única de microempresa de servicios turísticos, formalizada hace 15 años, de la comuna Santiago Centro.
- f 2, 58 años, educación universitaria completa, socia de microempresa familiar formalizada hace 35 años, dedicada a la construcción de viviendas en el litoral central, de la comuna de Pedro Aguirre Cerda.
- f 3, 54 años, educación media completa, trabajadora por cuenta propia en prestación de servicios de confección a empresas. Formalizada hace 9 años, de la comuna Santiago Centro.

2. Dirigentes actuales

- d 1, 45 años, fundadora, educación universitaria incompleta, dueña única de microempresa de confecciones de cortinajes, ropa de cama y de baño, formalizada hace ocho años, de la comuna Los Cerrillos. Tiene 20 años de microempresaria.
- d 2, 31 años, ingresa el año 2003, educación universitaria completa con post grado, socia de su cónyuge en unidad económica prestadora de servicios profesionales periodísticos y comunicacionales para empresas, formalizada hace cinco años, de la comuna de Ñuñoa.
- d 3, 43 años, ingresa el año 2002, educación técnica universitaria, socia de microempresa familiar de manufactura de plástico y caucho, formalizada hace 20 años, de la comuna de La Granja.

3. Socias

- s 1, asociada el año 2005, 25 años, educación universitaria incompleta, dueña única de microempresa de artesanía en cuero (local en Feria de Artesanía), formalizada, unidad económica de tres años de funcionamiento.
- s 2, asociada el año 2003, 42 años, educación media completa, dueña única de microempresa en zona rural, fabrica licores y mermeladas artesanales exóticas, formalizada hace cinco años. Previo a esta actividad, fue productora agrícola de frutillas por 10 años, de la comuna de Melipilla.

- s 3, asociada el año 2004, 38 años, educación completa en centro de formación técnica y universitaria incompleta, dueña única de microempresa de fabricación de alimentos (empanadas, pastelería) y prestadora de servicios de alimentación (colaciones, eventos) , formalizada hace tres años, de la comuna de Quilicura.
- s 4, asociada el año 2002, 49 años, educación universitaria incompleta, dueña única de unidad económica que elabora velas artesanales de tres años de funcionamiento, informal, en la comuna de Peñalolen.
- s 5, asociada el año 2004, 62 años, educación media completa, dueña única de microempresa semiformal (sin patente municipal) de artesanía en vidrio – joyas, adornos y utensilios de casa – con 10 años de funcionamiento en la comuna de San Miguel.
- s 6, asociada el año 2005, 47 años, educación técnica completa en instituto profesional, dueña única de microempresa de servicios de eventos promocionales, formalizada desde hace 13 años en la comuna de Puente Alto.
- s 7, asociada el 2003, 42 años, educación media, socia de su esposo en microempresa familiar, formalizada hace tres años, de servicios de mecánica automotriz en la comuna de La Florida (dos talleres). (Esposo dueño de taller de mecánica automotriz durante 20 años antes de constituirse en microempresa familiar).
- s 8, asociada el año 2003, 43 años, educación media y formación en cursos de arte en mosaicos de la Universidad de Chile, dueña única de microempresa de artesanía de mosaicos para madera, muros y pisos (local en feria de artesanía), formalizada desde hace cinco años, en la comuna de Recoleta.
- s 9, asociada el año 2003, 46 años, formación en academia de pedagogía teatral, dueña única de microempresa informal de artesanía en tapices hace cinco años, en la comuna de Maipú.
- s 10, asociada el año 2002, 45 años, educación media de liceo técnico profesional, dueña única de microempresa de servicios de aseo de oficinas, formalizada hace cuatro años y medio, de la comuna de San Joaquín.

VI. ANÁLISIS DE DATOS

En este apartado, se sistematizan los datos producidos a partir del análisis de las dieciséis entrevistas realizadas. De ellas, tres corresponden a socias que fundan la asociación, tres a mujeres que actualmente participan en la directiva y las diez restantes a asociadas. En las ilustraciones, se indica con (f) a las fundadoras, con (d) a las dirigentes y con (s) a las socias.

Los datos sistematizados se presentan organizados en cuatro capítulos, orientados por los objetivos específicos de la investigación.

1. Historia estructural de la asociación

- Sobre el origen de la asociación

Una entrevistada fundadora¹²⁰ y miembro de la primera directiva de la asociación, y una entrevistada fundadora y dirigente actual, construyen la creación de la agrupación desde la posición de mujeres *dirigentes* gremiales de la entidad nacional *CONUPIA*¹²¹.

“la asociación nace en el marco de la CONUPIA que es la confederación nacional de los micro y pequeños empresarios y artesanos de la cual yo era dirigente” (f 1)

Para estas entrevistadas, la idea de crear la asociación se va configurando como producto de su participación en una instancia convocada por el SERNAM¹²², a la cual fueron invitadas mujeres dirigentes de la CONUPIA, para dialogar sobre empleo femenino: una *mesa de diálogo* social llamada *Mujer y Trabajo*.

“se instaló una mesa de diálogo, de trabajo, en el SERNAM y fue invitada la CONUPIA...había que mandar a una mujer a esa mesa, que se llamaba Mujer y Trabajo” (d 1)

Desde su participación en la mesa Mujer y Trabajo, éstas entrevistadas refieren distinciones de mujeres trabajadoras que no tienen las características de las que representan: *funcionarias, agricultoras, asalariadas, temporeras, pobres, jefas de hogar, la mujer golpeada, las empleadas, las que representan el servicio doméstico*.

“era una mesa amplia...estaba la SOFOFA representada por una funcionaria no por una empresaria, la sociedad nacional de agricultura también con una funcionaria, habían mujeres pequeñas agricultoras, estaban las asalariadas...las temporeras...después habían funcionarios públicos que se dedicaban a estos temas, del

¹²⁰ Condición auto referida en el acercamiento etnográfico a la asociación.

¹²¹ Confederación Nacional Unida de la Pequeña Industria y Artesanado de Chile.

¹²² Servicio Nacional de la Mujer

ministerio de economía, del ministerio del trabajo... el trabajo de las mujeres **asalariadas**, de las mujeres **pobres**, de las **jefas de hogar**...” (f 1)

“...estaba por supuesto **la mujer golpeada**, estaba la CUT con sus representantes, las mujeres **empleadas**, las que representan el **servicio doméstico**...todas con cosas muy definidas, muy claras, con lo que quieren y cuáles eran sus peticiones, qué es lo que necesitaban mejorar... (d 1)

Para estas entrevistadas, la **discusión** sobre el trabajo de la mujer fue **muy amplia** en todos los ámbitos, pero **las mujeres microempresarias y emprendedoras** no era **tema** y no había **información** sobre sus necesidades y peticiones.

“...a partir de ahí empezó una **discusión muy amplia** en todos los ámbitos (...) no había ninguna que planteara **el tema** de las **mujeres microempresarias y emprendedoras**” (f 1)

“pero de las **mujeres empresarias** en especial, no había mucha **información**” (d 1)

De acuerdo a ellas, esta falta de información creó las condiciones para que la CONUPIA realizara una **convocatoria** a mujeres **dirigentes gremiales de otras asociaciones** para **conocer la realidad**.

“...e hicimos un llamado a todas las asociaciones y hubo una **convocatoria** (...) para **conocer la realidad**, para saber sus historias, para que te contaran cosas, para que dijeran cuáles eran los problemas... (f 1)

“la CONUPIA llamó a varias **dirigentes gremiales de otras asociaciones**...ahí descubrimos que todas teníamos problemas comunes...aunque éramos de rubros distintos, de zonas distintas, de edades distintas...” (d 1)

Estas dirigentes de la CONUPIA señalan que la convocatoria tuvo mucho **éxito** y que en las **comisiones** y en las **asambleas** realizadas se identificaron **diversas necesidades**. Luego, **llevaron** esa **suma de problemas** a la **mesa diálogo**.

“tuvo mucho **éxito**... formamos **comisiones**...hicimos mucho trabajo de **asambleas**...de asambleas ampliadas y distintas mujeres fueron a la mesa Mujer y Trabajo a plantear estas cosas...” (f 1)

“... todas sabíamos cuales eran nuestras necesidades, pero cómo marcarlas, cómo definir las, cómo llevar una sola idea, porque tu puedes decir, yo necesito financiamiento, otra necesitaba una máquina, otra materia prima, otra tiempo, otra una nana que le cuide los niños mientras ella trabaja...eran muy **diversas** las **necesidades**...había que **llevar esa suma de problemas** a la **mesa de diálogo**” (d 1)

Para ellas, estas mujeres convocadas tenían una cosa **común**, eran **mujeres tratando de hacer un emprendimiento**. Entonces, generan la idea de crear un **área de mujeres en la CONUPIA**.

“había una cosa común...que eran todas mujeres tratando de hacer un emprendimiento...por tanto decidimos empezar a soñar, qué harías tú, qué haría yo...una Casa de la Mujer” (d 1)

“crear un área...como un departamento... y formamos el área de las mujeres de la CONUPIA...” (f 1)

La construcción desde esta posición, va distinguiendo un grupo de mujeres que se sienten portadoras de identidades que las diferencian de otras mujeres que trabajan y aprovechan la contingencia para buscar recursos para fundar la asociación.

Estas entrevistadas refieren que el área de mujeres de la CONUPIA decide presentar **proyectos** y enfrentan la exigencia de tener una **figura legal** para postular, a partir de lo cual se inician los trámites para crear la agrupación gremial.

“teníamos que tener una figura legal para postular...ya habíamos creado una autonomía y empezamos a pensar en convertirnos en asociación para tener esa figura legal...hicimos todo el armado legal de la asociación en el 2001” (f 1)

En la constitución legal de la asociación, estas fundadoras forman parte de la primera directiva.

Las características de las acciones y actividades implementadas una vez obtenida la personalidad jurídica, enunciadas por estas entrevistadas, legitiman sus estrategias de representatividad.

La asociación realiza una donación al **programa Sonrisa de Mujer** encabezado por la señora del presidente Ricardo Lagos, Luisa Durán; obtiene recursos de los programas de **Fortalecimiento Gremial de Sercotec** y del **Fondo de Relaciones Laborales del Ministerio del Trabajo**; busca alianzas con el **SERNAM**; la presidenta **representa** a las mujeres micro y pequeñas empresarias en la **APEC en México**; hace páginas **WEB** para la asociación y las socias; y, entra al **Chile Califica** en el proyecto del **Banco Mundial** para la formación de la **Red de Emprendedores**, postulando a proyectos en paralelo a la **Fundación Chile** y la **SOFOFA**, en la intención de participar de la creación de un **centro de capacitación y evaluación de los recursos humanos de la microempresa**.

“hicimos un acto pobre pero con mucho esfuerzo para la sonrisa de mujer y entregamos dinero a la Luisa Durán (...) yo fui a México a la APEC representando a las mujeres micro y pequeñas empresarias (...) se hicieron páginas WEB de la asociación y de las socias...nos presentamos al Fondo de Modernización de las Relaciones Laborales del Ministerio del Trabajo...casi cinco cursos de ahí (...) trabajamos mucho para hacer una alianza con el SERNAM (...) entramos al Chile Califica... es un tremendo proyecto, de tres años, del Banco Mundial...postulamos a uno de los proyectos del programa de redes...otros que postulamos lo ganó la Fundación Chile y la SOFOFA...hay otras líneas relacionadas con las normas de certificación chilenas...la idea es que esto termine en un centro para capacitar y evaluar los recursos humanos de la microempresa” (d 1)

Estas fundadoras, construyen la asociación “desde arriba”, en la capacidad política y gremial de la posición dominante que les permite crear la asociación y generar la convocatoria a socias en el acceso a recursos que fluyen hacia la asociación. Desde esta posición estructural, las socias es lo que las dominantes necesitan para capitalizar sus posiciones.

Las dominantes, legitiman y construyen su posición a través de estrategias de dominación: **crear instrumentos de trabajo, darles cursos y acercarlas al computador.**

*“entonces, comenzamos a crear instrumentos de trabajo, herramientas y formamos un Infocentro para la mujer y empezamos a **darles cursos de Internet, primero que todo acercarlas al computador**”* (d 1)

Estas posiciones construyen enunciados que dan verosimilitud a su relato.

En este período inicial de la asociación había **reuniones ampliadas** y frecuentes - **todas las semanas** - y la sede **estaba llena** de socias que conversaban y también hacían **negocios**.

*“habían **reuniones ampliadas** siempre...y llegaban como cincuenta o sesenta socias y la sede siempre **estaba llena**...todos los días...unas conversaban...otras hacían **negocios**...habían reuniones **todas las semanas**”* (f 2)

*“en las primeras **reuniones** había harta, harta gente y buena...”* (f 3)

La visión de la asociación de la posición dominante enfatiza una construcción instrumental del sentido de la asociación.

La construcción desde arriba produce conflictos y las socias que acceden a la asociación, visualizan desde el inicio mujeres con distintos capitales.

A partir de entonces, se hace evidente para las asociadas las distintas visiones de lo que es la asociación y sus distintos capitales, relaciones e intereses. Se construye la lucha “desde abajo”.

Las asociadas en posiciones dominadas cuestionan la agrupación como asociación de mujeres organizadas en función de la actividad económica microempresarial.

Algunas asociadas refieren que a las reuniones y a las ferias **no iban** las **dirigentes** y las **socias** que tenían la **empresa formada**, **sólo** iban las socias **súper pequeñas** y necesitadas de **capital** y de aprender a hacer proyectos para obtener **financiamiento**.

*“las **dirigentes** y la **socias** que tenían la **pequeña empresa formada no iban** a las reuniones ni a las ferias, al final íbamos **sólo** las **súper pequeñas** y todas necesitábamos lo mismo, **capital** y aprender a hacer proyectos para obtener **financiamiento**”* (s 4)

Otras entrevistadas, refieren gran heterogeneidad entre las asociadas que dificultan, desde los inicios de la agrupación, una funcionalidad común. Diferencias en capital monetario, formalización, actividad productiva y consolidación de la unidad económica, sitúan a las asociadas en posiciones con distintas capacidades de integración

a las actividades programadas: algunas de ellas **no podían pagar** el monto requerido para ir a una feria, otras estaban **empezando**, eran muy **pequeñas** y no estaban **formalizadas**, algunas de ellas eran **artesanas** y también estaban las que tenían **la pequeña empresa ya formada** con clientes y con recursos.

*“tu no ibas a pagar veinticinco, treinta mil pesos...para ir a una feria...para una persona que esta **empezando**...para pagar podían unirse, pero no se podía...cada una tenía que correr por su cuenta...después hicieron puestos en la FISA...pero no todas son **formalizadas**...no puedes entrar si no tienes boleta, guía de despacho y factura...algunas eran **artesanas** y no podían...**no podían pagar** y no estaban formalizadas” (f 3)*

*“en la asociación conocí mujeres como yo, que hacían cositas chicas acá y allá...y otras que tenían **la pequeña empresa ya formada**, formalizada y con clientes y con recursos... una sola vez que se intentó hacer una feria era carísima...a todos como yo le faltaba el financiamiento para hacer la microempresa” (s 4)*

Una de las socias que se incorpora para organizarse en función de la actividad económica, intenta construir la **finalidad de la asociación** como **asociatividad entre microempresarias del mismo rubro** y cuestiona las actividades “im – puestas” por las dominantes.

Ella construye **perspectivas distintas** a las de las dominantes.

*“...todas fuimos con una **perspectiva distinta**...la **finalidad** de la asociación era buscar una **asociatividad entre microempresarias del mismo rubro**...todos los programas y proyectos **que pusieron no sirvieron para eso**” (f 3)*

Esta entrevistada construye la oposición **asociatividad real/ficticia**.

La asociatividad real la asocia a la obtención de **pega, redes y contactos**.

*“una visión distinta hacia la microempresaria, una **asociatividad real**...presentarles un programa real po’ no algo ficticio, usted va a entrar aquí, va a tener **pega**, vamos a tener esto, **redes**...es bueno tener más **contactos** con los empresarios y más contactos con la gente, responderles pues, porque las perspectivas que se dieron, no resultaron” (f 3)*

Las asociadas en posición dominadas construyen la capitalización de las dirigentes pero no de las socias, para hacer negocios. Refiere que **no llega nada para las socias** y se preguntan cuál va a ser el **chorreo** para ellas.

*“han dejado solas a las socias...nadie las llama...las socias no llegan y si llegan...no vuelven, porque no hay nada para ellas... en concreto aquí **no ha llegado nada para las socias**... las socias no entienden cómo les va a llegar a ellas, cual va a ser el **chorreo**, por decir algo” (f 2)*

*“no hay resultados que lleguen...que le **llegue** a la gente, a nosotros” (f 3)*

También refieren capitalizaciones de las dirigentes en los viajes al **extranjero** en **representación** de la asociación.

*“una de las presidentas fue al **extranjero** ¿Quién supo que fue ella en **representación**? Nadie...entonces nos preguntábamos ¿a ver, qué socia fue?” (f 3)*

Otra socia, en esta posición dominada, construye que la agrupación es una **chapa**, cuya finalidad es **justificar** los **proyectos** ganados.

*“...es como una **chapa**, porque pertenece a la corporación nacional de la pequeña y mediana empresa, es como un área que tienen, entonces ellos se ganaron un proyecto y tenían que **justificar** ese proyecto” (s 4)*

Algunas asociadas construyen la asociación como un colectivo de mujeres, democrático, integrador y de apoyo social y moral. En esta posición “desde adentro”, construyen oposiciones de integración/desintegración de un colectivo que **atiende**/no atiende a las asociadas. Las socias en las otras posiciones oscilan de la construcción “desde arriba” y “desde abajo” a la construcción “desde adentro”.

Las dominadas producen referencias que regulan la crítica a la desatención de las asociadas en razón de la **ocupación** de las dirigentes en **reuniones** con organismos gremiales y gubernamentales, por **cosas de la asociación**.

*“las dirigentes hacen cosas, van a muchas **reuniones** con los microempresarios, con el Chile Emprende, con el Sercotec, las dirigentes están **ocupadas** en **cosas de la asociación** y las socias qué...” (f 2)*

Las dominadas también construyen cuestionamientos a los modos de realizar las **reuniones de la asociación** como **espacios** dominados por las dirigentes, en los que **no hay espacio** para las asociadas.

Las referencias a reuniones **rápidas** como de **minutas**, **puntuales**, de **pura información de las dirigentes** sin dar **tiempo** para hablar, ni **espacio** para **escuchar** a las asociadas y para **juntarse** con ellas.

*“las reuniones de la asociación son pura **información de las dirigentes**, no hay mayor **escucha** a las socias...nadie las pesca...nadie las escucha...nadie se da el **tiempo**”(f 2)*

*“hasta ahora las reuniones son **rápidas**, como de escuchar **minutas**...es como ser una junta de accionistas...nos juntábamos a lo **puntual**...a escuchar a las dirigentes que van a dar cuenta de no sé qué cosa...no se daba el **tiempo de juntarnos**” (s 5)*

*“las reuniones...esas **rápidas** en que la directiva da cuenta...no hay **tiempo** para **hablar**...no hay **espacio** para **juntarse**, para encontrarse” (s 7)*

*“a las socias no las pescan, faltan más **espacios** para reunirse” (s 6)*

Otra socia, dirigente actual, construye distanciamiento entre las socias y la directiva, refiriendo que *las socias sienten que todo se cocina en la directiva*, y que hay que *escuchar y conocer más a las socias*, pero (“desde arriba”) *la directiva hace mucho por la asociación*.

“las socias sienten que todo se cocina en la directiva...que la directiva hace lo que quiere...yo creo que la directiva hace mucho por la asociación, pero hay que escuchar y conocer más a las socias...no pueden seguir trabajando unas pocas no más” (d 2)

Ella cuestiona las posibilidades de participación/no participación de las socias en asuntos de la agrupación y distingue los modos de participación. Refiere que en la directiva *no delegan*, lo que deja afuera la participación de *más socias*.

“las dirigentes no quieren soltar la mano, que otras asuman tareas...no sueltan nada, todo lo hacen ellas personalmente, no delegan...la directiva va a todas las reuniones, dirige todas las reuniones, antes habían más socias que hacían distintas cosas...” (d 2)

En una posición “desde arriba” construye las posibilidades/imposibilidades de participación al interior de la asociación. Refiere un intento de organización, definido por la directiva, en cinco comisiones *comercialización de productos y servicios; presencia en ferias y eventos; presencia fuera del país; desarrollo personal de las empresarias y búsqueda de créditos y préstamos*.

“nos organizamos en cinco comisiones: la primera de ellas, era responsable de trabajar por la comercialización de productos y servicios; la segunda, de lograr presencia en ferias y eventos que muestren los productos y servicios; la tercera, para desarrollar presencia fuera del país (para ello, se relacionarían con ProChile); la cuarta, para buscar el desarrollo personal de las empresarias y, la quinta comisión, se haría responsable de la búsqueda de créditos y préstamos para el desarrollo de las unidades productivas”. (d 2)

Para ella, la posibilidad de participación no generó participación. Lo que encadena enunciados: *lo difícil del trabajo asociativo*, y la *obtención de beneficios* de las socias para el negocio, sin trabajar para la asociación.

“el trabajo asociativo ha sido difícil, cada socia quiere obtener beneficios de estar asociada pero no siempre dedicarle tiempo a las actividades que permiten obtener esos beneficios” (d 2)

Las dirigentes oscilan entre una construcción instrumental cuando están más cercanas a la circulación de los recursos políticos y una retórica a veces de género, a veces democrática; y las socias, dependiendo de su capital previo, tienen una construcción instrumental y otras una retórica, que a veces toma el tema de género y otras una retórica moral de ayuda, que emerge como una queja.

Estas contradicciones que aparecen desde un principio, marcan el género, a veces el negocio y a veces el apoyo mutuo, y se van reiterando con cada acontecimiento que esta marcado en el relato de la historia de la asociación.

Ya en las primeras reuniones se soñaba con la casa de la mujer; luego, el segundo acontecimiento la instalación del infocentro; a continuación los viajes en representación y en adelante, actividades que resultan y no resultan.

El cambio de directiva y las reuniones durante el último tiempo, son acontecimientos que confirman un panorama actual complejo que esta refrendado como problema por todas las entrevistadas.

El cambio de directiva que se produce a los dos años de fundación de la asociación es referido por las entrevistadas como activador de contradicciones internas y conflictos que construyen *divisiones/uniones*, *confianza/ desconfianza*.

*“hubo **problemas de confianza**...como que unas no les **creen** a las otras y ahí empezaron a haber **divisiones**...unas socias siguen a unas y otras... a las otras”* (f 2)

Algunas construyen explicaciones asociados a *problemas con los negocios* que se trasladan a la agrupación y ante los cuales las socias toman posiciones.

*“hubo problemas con los **negocios** que tuvieron juntas y después se separaron...esos **problemas** se vinieron para la asociación”* (f 2)

*“algunas de ellas hicieron **negocios** juntas y hubo **problemas** y ahí empezaron a distanciarse y se notaba...unas no se escuchaban y otras no se hablaban y entonces ahí unas socias tomaron partido por unas y otras, por otras...”* (d 2)

Estos conflictos internos también son contruidos, en la oposición *políticas/gremiales* en referencia a capitales de las dominantes de la primera y segunda directiva de la asociación.

*“no están los contactos a nivel de gobierno (refiere a las primeras dirigentes)...ellas están con los dirigentes **gremiales** (refiere a la segunda directiva), no con los dirigentes **políticos**...”* (f 2)

*“formaron una agrupación sólo para mujeres...ellas tenían contactos **políticos** y redes importantes con el gobierno”* (d 2)

“Desde abajo” se construye la *discusión* que no es propia:

*“hubo un tiempo en que se dio mucha crítica, mucha **discusión**, las reuniones eran para pelear...”* (s 3)

El discurso localiza todas las problemáticas en las reuniones descritas como lejanas, esporádicas, con mínima convocatoria.

En las distintas posiciones se construye el “problema” de la convocatoria de asociadas a las actividades de la agrupación.

La escasa capacidad de convocatoria en enunciados de verosimilitud como “**llegan cuatro o cinco**”, a pesar de *citar* a un gran número de socias, construye variadas explicaciones.

Una entrevistada señala que las que iniciaron la asociación dejaron de ir y se fue *perdiendo la unión del grupo*.

“*las socias primeras, las que iniciaron la asociación, empezaron a dejar de ir a reuniones y ahí se fue perdiendo la unión del grupo*” (d 2)

En otra entrevistada se refiere el referente *despelote* por *peleas internas*.

“*tengo entendido que han renunciado algunas dirigentes, que han reclamado por peleas internas, que no hay quórum, las personas se inscriben y no se ven más... yo encuentro que hay mucho despelote*” (s 6)

Otra asociada señala que la baja asistencia a las reuniones hace aparecer a las que asisten como si fueran parte de la *directiva*.

“*las cosas no han ido bien...se cita a reunión ampliada, se mandan todos los mails, la secretaria llama por teléfono y llegamos tres o cuatro, la última vez... seis, entonces parece que fuéramos parte de la directiva...las que venimos más bien asistimos a reuniones de la directiva*” (f 2)

Desde la posición dominante se cuestiona la funcionalidad instrumental de la asociación.

Construye que hay *cierto problema con las socias* que llegan *entusiasmadas* y algo ocurre que se *alejan*: no pueden *sacar más provecho* de la asociación o *no les sirvió*.

“*hay cierto problemas con las socias...todo el mundo llega súper entusiasmado, pero algo ocurre que se alejan...tenemos que resolver qué es lo que ocurre...si es que ya no pueden sacar más provecho de la asociación o si no les sirvió*”(d 1)

Otra asociada refiere que la agrupación atraviesa por un *proceso de bajón* porque *las socias no se mueven, se les cita* a reunión y *no va nadie*.

“*actualmente estamos pasando por un proceso como de bajón, es por la actitud de las socias no más, porque yo creo que la asociación ha dado como todo y tampoco se puede dar más si las socias no se mueven...entonces eso ha hecho que la asociación se vaya un poco al suelo. Se cita a reunión y...no va nadie...no sé*” (s 3)

Otra socia señala que la agrupación esta *inestable, en el aire* y las dirigentes no conducen *diciendo hagamos esto o lo otro*, de modo de aglutinar en torno a lo que *reúna a todas las socias*.

*“a esta entidad le falta bastante...yo la veo **en el aire**, muy **inestable**...no hay comunicación... la falta de comunicación con las socias es espantosa...no hay una cosa así que **reúna a todas las socias**, pero a todas, me entendí...pero me gustaría que se viera algo en los frutos...nadie te está **diciendo hagamos esto o hagamos lo otro**, no veo que funcione como agrupación...” (s 6)*

Otras asociadas, más alejadas actualmente de la asociación, refieren una entidad muy activa y **preocupada** de mantener la relación con las socias. Señalan que la asociación permanentemente está entregando información sobre lo que se **esta haciendo**, independientemente de que las socias hayan pagado las cuotas o de la inasistencia frecuente a las reuniones.

Además dan **ayuda** y **cursos gratuitos**, y **representan a Chile**, trayendo ideas de afuera para **desarrollar a las microempresarias**.

*“recibo mucho Internet, mucho correo, siempre te están comunicando lo que **están haciendo**...es una corporación donde te dan **ayuda gratuitamente**...te dan un seminario...te dan un **curso**...**son súper preocupa**’...” (s 8)*

*“de la asociación, aunque yo no voy ahora último...me siguen mandando correos, invitaciones, aunque no he pagado las cuotas mensuales...pero parece que a ellas no les importa mucho eso...yo sé que **representan a Chile**, viajan y que de allá **traen ideas para desarrollar a las microempresarias de Chile**” (s 10)*

*“de la asociación siempre me están llamando, me interesa saber de los **cursos** y no quiero desconectarme de eso” (s 7)*

En este contexto, parece interesante problematizar la expresión construida por una de las entrevistadas: la asociación es una chapa.

Desde un principio, el capital previo de cada una de las entrevistadas, sumado a los distintos intereses, políticos, económicos y sociales, va produciendo que todas las integrantes desarrollen una adhesión estratégica a la asociación, pero perdiendo la referencia del discurso fundacional. Las retóricas iniciales, se han desamarrado de ese discurso y desde ese lugar, cada una de las asociadas “usa” – como práctica – a la asociación para una capitalización personal.

En ese sentido, paradójicamente a todas les sirve.

Las prácticas apuntan a sacar de este espacio estratégicamente construido una ventaja. Cada una da la pelea para su negocio, su lucha legítima.

II. Dimensiones significativas de la asociación, para las actoras sociales inscritas en ella.

La asociación resulta significativa para las socias en distintas dimensiones.

Desde un comienzo se hizo evidente que se había marcado una frontera identitaria con otras mujeres y que ellas se localizan como microempresarias. La competencia al interior de la agrupación, sirve para legitimar la representatividad de las que la fundan, pero las acciones implementadas para liderar los procesos de emprendimiento de las asociadas son cuestionadas.

La asociatividad para conseguir recursos habilita a las posiciones dominantes en tanto representantes, pero las que quieren transformar a las asociadas en emprendedoras chocan con las que ya tienen la posición de microempresaria y que luchan por recursos que les permitan competir en el mercado, su capitalización.

Las asociadas que leyeron la asociación como un asunto de gobierno, exigen a estas representantes los recursos estatales que, legítimamente tienen que ser otorgados.

Cada una de las asociadas llega a la asociación con diferentes capitales. Estos diferentes capitales están en las posiciones dominantes y también en las dominadas.

La asociación es instrumental, no sólo para los procesos de capitalización de las posiciones, sino también identitario, como colectivo de género.

La primera dimensión significativa construida es “asociatividad” para realizar la actividad económica.

En esta dimensión, el juego de competencias dispone relaciones en las estrategias desplegadas por la apropiación de bienes y las posiciones ocupadas en la distribución de recursos: la capitalización.

La asociatividad es construida en las posibilidades de la asociación de canalizar, mediar y negociar recursos provenientes de organismos gubernamentales y distribuirlos a las asociadas.

Una segunda dimensión constituye “emprendimiento”. Los capitales simbólicos, en sus formas económicas y culturales, distinguen a las asociadas en posiciones y relaciones de poder que reproducen una visión del mundo social de este universo.

La tercera dimensión construye “como yo”, disposición constitutiva de diferencias que distinguen, encarnadas y reflexivas, modos de reproducir las condiciones que las generan y favorables a la resistencia, el sentido práctico.

“Como yo” sujeto y objeto de conocimiento, materializado en un saber práctico, genera relaciones críticas con las prácticas de dominación y con las partes desiguales de privilegio que configuran las posiciones.

“Asociatividad” para “emprendimiento” de personas “como yo” articulan la trama de hilos discursivos que construyen la asociación.

- Asociatividad

La asociatividad es construida como estrategia de capitalización de recursos para las distintas posiciones.

La posición dominante construye la asociatividad para representar a las mujeres de las PYMES ante el gobierno.

Las dominantes en posición de representantes, producen una relación entre pertenecer al sector de las PYMES y la asociatividad.

La construcción de esta posición se localiza en la pertenencia a este sector en riesgo de *desaparecer* y que da el mayor porcentaje de *trabajo en el país*.

*“la gran empresa tiene el 20% del trabajo en el país y las Pymes el 80%...entonces si **desaparecemos** las Pymes no es que ese 80% tenga asegurado trabajo en las grandes empresas...esa gran empresa está con mucha tecnología, cada vez necesitan menos gente...necesitamos fortalecer la pequeña, la microempresa, las que sean pequeñas y las medianas, de lleno ayudarlas y sacarlas del barro en el que están...” (d 1)*

Los enunciados de esta posición construyen la posibilidad de hacer presión al *gobierno* como sector de las PYMES.

*“que fuésemos muchas socias, miles...para poder ir a decirle al **gobierno**, quiero que usted haga esto, por ejemplo...que favorezcan a las Pymes y se acabe con eso de matar a las Pymes que hay...” (d 1)*

Asociatividad gremial:

Una entrevistada dirigente se auto refiere como *nacionalista* y construye la asociatividad en la pertenencia a un gremio que *protege la industria chilena*.

*“**gremio de mujeres dueñas o socias de microempresas** (...) yo soy nacionalista...hay que **proteger la industria chilena**...hay que estar siempre en contacto con afuera para saber de innovaciones y de nuevos lugares y de precios de donde traer materia prima...entonces entre todos los gremios nos tenemos que **ayudar**” (d 3)*

Asociatividad como estrategia de capitalización de recursos del gobierno para las distintas posiciones:

Para la posición dominante/representante, la asociatividad permite obtener los recursos del gobierno para desarrollar los negocios de las socias.

En la opinión de una de las dirigentes, la *asociatividad* es una posibilidad de *trabajar todas juntas* para aprovechar la *oportunidad* de ingresar productos a las empresas grandes y para mandar productos al extranjero a través del *gobierno*.

“yo creo que es como las **oportunidades** que te dan de repente las empresas grandes de ingresar tus productos y las que te da el **gobierno** de mandar tus productos al extranjero, de hacernos una buena presentación, unos buenos power points...entonces **todas juntas a lo mejor podemos, podemos trabajar en asociatividad**” (d 1)

En este hilo discursivo, la posición dominante de algunas de las dirigentes actuales, produce la exigencia de organizarse para obtener estos recursos y las dominadas demandan beneficios concretos.

La posición de luchar por imponer a las dominadas ciertos modos organizativos es construida por la posición dominante en enunciados de desarrollar a las empresarias y a las unidades productivas como si fueran estrategias de participación.

Para una de las dirigentes, **asociatividad** es **organizarse** en comisiones para producir **comercialización** dentro y fuera de Chile, **desarrollar a las empresarias** y obtener préstamos y créditos para **desarrollar las unidades productivas**.

“ la **asociatividad** ha sido difícil (...) cuando yo entré nos **organizamos** en cinco comisiones: la primera de ellas, era responsable de trabajar por la **comercialización** de productos y servicios; la segunda, de lograr presencia en ferias y eventos que muestren los productos y servicios; la tercera, para desarrollar presencia fuera del país (para ello, se relacionarían con ProChile); la cuarta, para buscar el **desarrollo** personal de **las empresarias** y, la quinta comisión, se haría responsable de la búsqueda de créditos y préstamos para el **desarrollo de las unidades productivas**”. (d 2)

Para la posición dominada/representada, la asociatividad hace posible acceder a los recursos del gobierno para desarrollar el negocio:

Una socia entrevistada exige a la agrupación **asociar** a las microempresarias para presentar **proyectos auspiciados** por organismos estatales **en conjunto** y con ello obtener **beneficios concretos** para **desarrollarse mejor**: dinero para implementar más tecnología, poner una tienda, hacer productos más elaborados y exclusivos, mandar cosas para afuera.

“ tu buscai’ **beneficios concretos**, cuestiones concretas ya...como...hay feria en diciembre, tu puedes asistir, se paga tanto...eso a mi me sirve... o desarrollar **proyectos en conjunto**, cosa que todos empecemos a ganar...me refiero a presentar **proyectos** a Corfo o Sercotec...**donde te asocien** y puedas obtener beneficios, que son o préstamos o que te **auspicien** con el 90% y tu ponis el 10 ¿cachai? lo que se necesita es ganarse esos proyectos ...más auspicios, más platas... **asociatividad** para mandar cosas para afuera, yo ya tengo lo mío, ahora quiero **desarrollarme mejor**, implementar más tecnología, poner una tienda en donde se vendan cosas como exclusivas, maquinarias que te ayuden a hacer cosas diferentes, para tener una gama de productos mayor que mostrar, productos más elaborados, mejor terminados...” (s 1)

Para otra socia localizada en esta posición, la agrupación debería producir **asociatividad** para **organizar** las redes y los contactos para **vender** artesanía en Chile y en el extranjero.

*“lo que yo quiero es vínculos para poder **vender**...la **asociatividad** para **organizar** ese gran vínculo con el extranjero...o con alguna organización que haga algo aquí en Chile...yo no hago lo chilote o los huasos...esas cosas como made in Chile...no” (s 9)*

En el habla de otra de las entrevistadas en posición dominada, **asociatividad** es **unión para hacer un producto** y **competir** con las importaciones y la asociación debe **organizarlas** para realizar encadenamientos productivos **entre microempresarias del mismo rubro**:

*“si no nos **unimos** todas para **hacer un producto**, para poder exportar y **competir** con ellos (los Chinos), se van a quedar todos vendiendo...ni en la feria, porque hasta los delantales nos van a hacer...y yo sola no puedo. La asociación debía buscar **asociatividad entre microempresarias del mismo rubro, organizarlas**...como hacen en otros países...por sectores...¡ya!... todo este grupo es textil y hace prestación de servicios o lo corta y entre todos lo hacen...a ver, entonces ¿qué herramientas tienes tú, qué tiene la otra? ¡ya, listo! y nos unimos para hacer un producto...”(f 3)*

Desde la posición de dominantes/representadas, algunas asociadas, construyen la asociatividad para exigir los recursos estatales asignados al sector.

Asociatividad para aprovechar los recursos que da el gobierno:

Una representada construye la obligación de la asociación de **ayudar a la microempresa**, por su condición de **ente gubernamental**.

*“La asociación tiene que tomar cartas en el asunto, como **ente gubernamental** y ver la forma como pueden **ayudar a la microempresa**” (s 7)*

Otra representada refiere que ser socia debiese permitir aprovechar las **platas que da el gobierno**:

*“tener un poquito más de **aprovechamiento** de esas **platas que da el gobierno**, que le lleguen a la gente...a nosotros (ríe), a quienes realmente nunca le va a ser mal venida, yo creo que así sí que daría resultado, con nosotras” (s 3)*

Otra asociada en esta posición, señala que estar en el grupo da posibilidades de tener **ayudas y recursos de SERCOTEC**.

*“posibilidades para que las personas que estamos en este grupo, podamos tener **ayudas**, buscar **recursos de Sercotec**...”(s 7)*

Asociatividad como estrategia de capitalización de recursos:

En todas las posiciones se construye una asociatividad instrumentalizada para la capitalización de recursos en la posibilidad de aumentar el capital que se tenía antes de asociarse.

La estrategia de asociatividad para la apropiación de recursos materiales: capital económico.

La posibilidad de capitalizarse económicamente a través de estrategias asociativas es cuestionada. Los cuestionamientos organizan oposiciones: la asociatividad apoya/no apoya la capitalización económica.

Los recursos que apoyan son los **concretos** no las ideas. Los apoyos concretos son capitales reales que inciden en el desarrollo de la actividad económica.

Para una socia, este **apoyo** debiese ser **continuado**, un **acompañamiento** en la actividad:

*“ideas hay hartas, pero **concretas** pocas...cuesta concretarlas (...) Entregarte herramientas que te permitan pararte y seguir desarrollándote, debería haber un **apoyo** más **continuado**, un vinculo continuo, un seguimiento, un **acompañamiento**” (s 9)*

Para otra entrevistada, el apoyo para la capitalización económica debiese mejorar ser en el **mismo taller**.

3) *“el **apoyo** más importante debe ser en el **mismo taller**, ahí en la papa misma” (f*

Otras socias refieren que el apoyo debiese brindarse a través de la entrega de **herramientas reales** y concretas, como **capital** y **créditos**:

*“**herramientas reales**, que faciliten, **capital**, lugar físico...” (s 7)*

6) *“ayuda para los microempresarios, **créditos** para personas como nosotros” (s*

Para otra de las socias, el apoyo real de **cosas concretas** está referido a facilitar la relación con el mercado no con el **gobierno**:

*“tu no necesitai’ así como apoyo del **gobierno** entre comillas...que vamos a implementar nuevas leyes...siempre los mismos discursos... que nosotros tenemos que hacer... que el país se merece... esas cuestiones al final nunca te llegan, tu necesitai’ **cosas concretas** , no ideas...”(s 1)*

Una de las socias refiere la exigencia de presentar un **programa real, no ficticio**:

“presentar un programa real po’ no algo ficticio, usted va a entrar aquí, va a tener pega, vamos a tener esto, redes...es bueno tener más contactos con los empresarios y más contactos con la gente, responderles pues...” (f 3)

Asociatividad como estrategia de capitalización de saberes para realizar la actividad económica, la habilitación:

La construcción de “saber cómo”/”no saber cómo” realizar la actividad económica produce estrategias para capitalizar este saber.

La asociatividad también es construida como una estrategia de acceso y de incorporación de este “saber cómo”

En la localización de posiciones, la posición dominante “sabe cómo”, la posición dominada “no sabe cómo”.

En las referencias de las asociadas en posición dominadas, *ellas saben* y nosotros *no sabemos* cómo buscar lo que *nos pueda servir*:

“la asociación busca todo lo que a nosotras nos pueda servir, es súper complicado hacerlo nosotras como independientes, una por el tiempo que habría que dedicar y otra porque no sabemos cómo buscar y ellas si saben” (s 8)

“estas organizaciones saben, son de apoyo, te ofrecen algo, te lo entregan, no te hacen presa de lo que te dan” (s 9)

“yo entré a la asociación buscando un apoyo...apoyo más que nada y ver unas perspectivas distintas, como digamos vender un producto, tener otros conocimientos...” (f 3)

“...ahí tienen mucho conocimiento de lo que pasa y de las microempresarias, representan a Chile...traen ideas para desarrollar las microempresas” (s 10)

Para la posición dominada, “estar al día” es condición de “saber cómo”. Los enunciados de esta posición se despliegan en: *uno no se las sabe todas y todos los días hay cosas nuevas, maquinas modernas para actualizar más la pega*:

“uno no se las sabe todas, todos los días hay cosas nuevas, elementos nuevos de trabajo que uno debería conocerlos...por ejemplo saber que si uno puede, tiene la posibilidad de comprarse una máquina ...digamos un poquitito más moderna...ir cambiando para que vaya actualizando más la pega, saber también cómo conseguirla” (f 3)

Desde esta posición, “estar al día” es *capacitarse, modernizarse y no quedarse atrás* :

“...tengo que capacitarme, modernizarme un poco, encuentro que me he quedado un poquito atrás, tengo que saber hacer los productos que ahora se piden...tener otros productos para ofertar y que los compren o que pueda hacerlos cuando me los pidan” (s 3)

También para las entrevistadas en la posición dominada, “saber **cómo**” pasa por **capacitarse** en **gestión del negocio: marketing, administración, comercialización**.

“...la cuestión de **gestión, marketing, cómo** aprender a llevar el taller, **cómo** vender, **cómo** dirigirse a las personas, uno como recurso humano, **cómo** tener una visión, **cómo** sacar bien las cuentas” (f 3)

“hicimos unos cursos de planificación estratégica...sobre las fortalezas de tu empresa, las debilidades, las oportunidades y las amenazas de tu empresa...y otros de **marketing**” (s 3)

“toda la **capacitación** es para llevar bien el **negocio**” (s 8)

“hartas cuestiones donde uno puede **capacitarse**, para saber **administrar, saber comercializar**” (s 9)

En la posición dominante, la asociación produce la **ayuda** y la exigencia: las socias **tienen que saber de leyes, saber de mercado, saber comercializar**.

“ayudar a las mujeres a ser empresarias...a capacitarse...**tienen que saber de leyes y del mercado y de comercializar**” (d 3)

Las dominadas son dominadas por las **oportunidades** y la **esperanza** de que en la asociación **te puedan abrir más puertas, abrir un poco más los ojos**.

“una asociación donde se agrupaban mujeres microempresarias y que se ayudaban y habían **oportunidades, por ejemplo...de capacitarse...**” (s 3)

“buscar caminos, **facilitadores, abrir un poco más los ojos...que te puedan abrir más puertas, te da esperanzas...**” (s 7)

Para una de las entrevistadas, la **capacitación** debiese estar **vinculada a redes** de comercialización y publicidad **que den a conocer el trabajo** desarrollado en la capacitación.

“la **capacitación** debiera ir **vinculada a redes, que permitan que se conozca el trabajo que desarrollastes después de capacitarte**” (s 9)

En los enunciados de las dominadas, la lucha por la “habilitación” construye el privilegio de la gratuidad de la oferta de la asociación:

Las entrevistadas en esta posición destacan la entrega de **información, la página web, cursos y capacitaciones gratuitas**:

“... tu no necesitas estarle pagando para que ellos te manden los mails sino que esta es como la corporación de donde te dan ayuda **gratuitamente**” (s 9)

*“siempre están pendientes, de cualquier cosa que se presente, te lo comunican y te están **informando**, te dan un seminario, te dan un **curso**, son súper preocupada’...”*(s 10)

*“poder capacitarme...estudiar sin costo...las **capacitaciones son gratis**, no hay gasto, ni siquiera de material, lo ponen todo ahí...solamente para la locomoción uno tiene que tener, para nada más”* (s 7)

*“yo tengo mi micro **página web**, gratis dentro del portal de la asociación, yo tengo mi página”* (f 3)

Para algunas asociadas, **tener una página Web** permite **dar a conocer productos**, hacer **publicidad y contactos** con los **clientes**:

*“buscaba que me pusieran en la pagina web, **tener mi página web** y así también **darme a conocer con mis productos**”* (s 1)

*“ver otros espacios relacionados con la **publicidad**, como esta **página web** a la que voy a agregando lo que voy haciendo...”* (s 7)

*“la asociación me puso en la **página web** y de ahí me ha servido para los **contactos con mis clientes**”* (s 10)

Sólo una entrevistada refiere a la gratuidad de acceso a la Web a través del **Infocentro**.

*“había un **Infocentro** que se podía ocupar”* (s 3)

Para otra asociada, en posición dominada, la gratuidad de la oferta es un derecho ganado por el pago de impuestos:

“... yo siempre pregunto ¿hay que pagar? No, me dicen...porque, yo digo, si uno paga impuestos, lo mínimo es que hagan algo, y si hay que pagar lo mínimo, igual... porque es bueno hacer cursos, es necesario” (f 3)

En la lucha por la apropiación de recursos, las dominadas regulan sus exigencias hacia las dominantes, refiriendo las posibilidades de acceder a actividades a través de frecuentes invitaciones:

“...porque siempre están llegando cartas...hay que ir allá, acá, esto, lo otro” (s 5)

“he recibido mucho Internet, mucho correo, igual te están comunicando lo que están haciendo”(s 9)

Asociatividad como estrategia de capitalización del negocio a través del acceso a contactos y redes: las Ferias y las Exposiciones.

Algunas socias en posición de dominadas, construyen “*ferias*” y “*exposiciones*”, como lugares para hacer **contactos** y participar en **redes** de **comercialización** y venta.

“*Estar ahí*” para vender, para hacer **contactos** y **aprender** de otros pares, es aprovechar la oferta de la asociación.

“hay que estar metidos ahí...en la salsa...uno va haciendo contactos...y de repente... yo necesito algo...y alguien me facilita la vida o jeso es lo que a mi me faltaba! los contactos, la posibilidad de relacionarnos con otros mundos...conversando con un artesano y nos cuenta cómo esta haciendo su cuento...ir aprendiendo de toda la gente...hay un aprendizaje ahí...” (s 6)

“como siempre me quedaba fuera de las ferias porque nunca tengo idea, me inscribí” (s 1)

“yo voy siempre a ferias y expo y la asociación va...me inscribí y me incorporé por las exposiciones y las ferias” (s 2)

“daban datos de ferias y exposiciones, como la de la exposición Emprende en la Estación Mapocho ofrece posibilidades de mostrarte...me inscribí en la asociación para poder estar ahí” (s 3)

“las ferias tienen que procurarle a uno instancias de comercialización” (s 5)

“las expo y las ferias me permiten comercializar y vender” (s 7)

“con la asociación vamos a ferias, tienes como hartito contacto cuando hay alguna parte donde instalarte para comercializar” (s 9)

Para una asociada, la asociatividad permite participar en exposiciones y ferias donde se obtiene **información** de organismos de **gobierno que saben cómo, conocer gente buena tela** que te da ideas y **visibilizarse** para que te considere la **banca financiera**:

“en las ferias siempre te encontrarai gente buena tela...que te dice: oye, las máquinas las encontrarai más baratas en este lado, busca las etiquetas acá...En una Expo un señor me dijo que cualquier cosa que necesitara fuera a verlo...así que así lo hice...me mostró como funcionaban los equipos y máquinas que él tenía...van personas de gobierno...que saben cómo uno lo puede hacer y yo trato de sacar la mayor cantidad de información que yo pueda...ahí en las ferias, tu eres más visible, la banca financiera te pesca un poco más, porque mientras más ventas tengas, mejor... igual que con el cuento del IVA” (s 2)

Las asociadas distinguen las ferias y exposiciones en las que participa la asociación de otras con exigencias de inversión para instalarse y a las cuales no pueden responder.

La asociación es referida entonces como una entidad capaz de invitar a **ferias** y **exposiciones** que no son caras para las asociadas y que aseguran ciertas ventas.

*“para instalarse en una **feria**, mínimo son treinta mil pesos, tienes que producir lo que vas a vender...a veces, tienes que comprar un toldo, ese es otro gasto y en las ferias quieren toldos del mismo color, unas quieren blanco, otra azul y otra verde...no se puede **invertir** en todos...” (s 4)*

*“esa feria...iba a ser grito y plata, ahí perdimos cada una como cien lucas...el único que ganó fue el empresario que armó la **feria**...y nosotros, las ágiles trabajamos para esa feria, hicimos cosas especiales...¡no compraron na!’ ” (s 5)*

Para algunas asociadas, la asociatividad facilita **contactos** y **vínculos** que podrían brindar la posibilidad de **exportar**:

*“tal vez mas adelante pueda **exportar**, la asociación puede hacer esos **contactos**, esos **vínculos**” (s 5)*

*“crear algún **vínculo** que me permita a mi salir fuera de chile, mi trabajo es para personas que tienen medios y para gente fuera de Chile” (s 9)*

- Emprendimiento

La construcción emprendimiento como proceso de iniciar un negocio para ganar dinero esta en los enunciados de todas las posiciones.

Las referencias a emprendimiento y mujeres emprendedoras se trasforman en empresa y microempresarias cuando se ha avanzado en el proceso y el negocio aparece estable y consolidado.

Los capitales simbólicos que la lucha de emprender pone en juego son hacer negocio con esfuerzo, trabajar mucho, ganar una renta, arriesgar e invertir recursos. La capitalización del emprendimiento produce la empresa y la condición de empresaria.

El hilo discursivo del emprendimiento en la posición dominante se despliega en esfuerzo, riesgo y las ganas de hacer negocio para alcanzar la distinción de empresaria. Desde la posición de las dominantes, ellas son empresarias y las dominadas, emprendedoras.

Los enunciados de las dominadas construyen el emprendimiento como un trabajo independiente, difícil, costoso y solitario.

Las dominadas emprendedoras luchan por espacios de aprendizaje para alcanzar consolidación, en la lucha legítima por las posibilidades ofertadas de habilitación para alcanzar una posición de capitalización.

El emprendimiento es una lucha por la capitalización de los saberes y recursos que se ponen en juego para hacer empresa.

Las dominantes, capitalizadas en los saberes del negocio, construyen a las *emprendedoras* como *una de las formas* en que la mujer se incorpora al *mundo del trabajo*.

“...las *emprendedoras, una de las formas en que la mujer se incorpora al mundo del trabajo*” (f 1)

Para las entrevistadas dominantes, emprender es iniciar la actividad económica haciendo negocios. El proceso de *hacerse empresaria* era facilitado por la asociación en sus inicios, en actividades llamadas *redes de negocios* consistentes en hacer *productos juntas* y venderlos.

“la gente (asociadas) se juntaba a conversar de sus *productos...hacían negocios entre ellas...habían redes de negocios...juntas hacían buzos y otras cosas...eso... emprender...hacerse empresaria*” (f 1)

Para una dominada, estas *redes de negocio* son *oportunidades de hacer negocio*:

“algunas mujeres veían ahí, en esas *redes de negocios las oportunidades para hacer negocio*” (s 3)

Para una asociada “*hacer negocio*” es *vender*:

“yo empecé lo de las velas porque estuve enferma...aprendí lo básico y de repente venía gente y les gustaban y empecé a *vender, a hacer negocio, mi marido y mis hijos las llevaban a las oficinas...*” (s 4)

Emprender, para una de las dominadas es una posibilidad de *trabajo decente* que permita *surgir* y *mantenerse*:

“*emprender o sea trabajar para mantenerme...no es cuestión de sacarte la mugre todos los días para ganar una pichinga de plata...o sea mantenerse...tener un trabajo decente...que pueda surgir y que te puedas mantener*” (s 1)

El *emprendimiento* en el enunciado por una dominada es *darle duro varios años* para *consolidarse*:

“*darle duro varios años para después consolidarme*” (s 10)

Para otra entrevistada, en posición dominante, las *emprendedoras* son *mujeres que tienen ganas* de hacer cuestiones:

“cuando conocí la asociación...sentí como esa onda súper fuerte, esa vibra, como estas *mujeres que tienen ganas de hacer cuestiones...emprendedoras*” (d 2)

Una artesana/artista construye su proceso de emprender: emprender es formalizar y esquematizar su producción para poder vender y es opuesto a los procesos creativos de artesanía/arte.

En este **proceso**, la transición desde la producción artística hacia hacer **negocio** construye **cuesta emprender** la **formalidad** que hay que imprimir a los **procesos creativos** para llegar a ser **emprendedora**:

*“el concepto de **negocio** no tiene nada que ver con el **arte** (...) a pesar de todo lo que **cuesta emprender**, si no eres un ser bien pensante tiendes a dañar los **procesos creativos**, los **formalizan**, te dan como un esquema mental... se requiere tiempo... a mi me cuesta observar el **proceso** en que estoy, esto de emprender, es un punto difícil...**emprendedora**...”* (s 9)

Para una asociada, la condición de arriesgar recursos escasos conlleva la posibilidad de terminar con el emprendimiento: se **invierte** el dinero que hay para **ganar**, no para arriesgar. **Arriesgar** dinero es para las que **les va bien en el negocio**.

*“yo no puedo invertir cien mil pesos si no voy a **ganar**, no voy a ir a **arriesgar** mis cien mil pesos... Detrás de todas estas mujeres que **les va bien en su negocio**... que de repente se pueden **arriesgar**... hay alguien que les financia todo el cuento”* (s 4)

Desde la posición de una emprendedora ex trabajadora asalariada, **emprender** es hacer un trabajo como **independiente**. La construcción de independiente es producir **dinero propio**:

*“...ahí hice mi primer negocio como **independiente**... las velas me permitieron **tener mi dinero propio** sin tener que estar pidiendo para la micro...”* (s 4)

Para otra, *“uno esta en esto como **independiente**...”* (s 8)

La forma independiente de actividad laboral construida como emprendimiento produce enunciados de **trabajo difícil** asociado a ser **autónomo mental y económicamente**:

*“... en esto, uno quiere ser un ser **autónomo mentalmente y económicamente**, en este mundo es un **trabajo** extremadamente **difícil**”* (s 9)

Otra entrevistada construye emprendimiento para **sacar adelante** a sus hijos y colaborar con ingresos, a partir de su conocimiento en **manualidades, no de estudio**.

*“por el hecho de **sacar** a los chiquillos **adelante** y mi esposo trabajaba pero no era mucho y éramos tres... antiguamente a ti **no te daban tanto estudio**, te preparaban solamente para que te casaras, fueras a cocinar, a lavar, todo ese tipo de cosas... antes trabajaba **manual** y entonces fui viendo y así empezó este taller, fabricando...”* (f 3)

- Como Yo

La dimensión “como yo” construye la oposición de mujeres en la misma/distintas problemáticas y de igualdad/ diferencias de capital.

La “igualdad” de mujeres es construida por las dominantes y las “diferencias”, por las dominadas. La lucha de las contendoras, se construye en estrategias de dominio por la igualdad y por las diferencias.

Las posiciones dominantes producen la igualdad en las problemáticas de las mujeres asociadas, a partir de la que se construye la posibilidad de lucha por las **problemáticas** comunes de las asociadas.

“y, más encima seguir rodeada de **mujeres** que están en mi misma **problemática**” (d 1)

En esta posición, la igualdad de problemáticas es construida en la oposición amparo/**desamparo** de **políticas públicas** que da legitimidad a la lucha por el desamparo de las mujeres empresarias:

“visualizamos toda la **problemática** de **mujeres** que son trabajadoras, pero que no tienen previsión, que no tienen el **amparo** del gobierno, que no tienen el **amparo de políticas públicas reales**” (f 1)

La problemática común construida como **necesidad de género**, distinta en las mujeres emprendedoras, también emerge en los enunciados de las dominantes:

“incorporamos la perspectiva de género en el sector, una **necesidad** de género **distinta** en las **empendedoras**” (f 1)

Las dominadas construyen la oposición **igual que yo**/variedad de mujeres.

Las entrevistadas en esta posición distinguen a una **variedad de mujeres** en la asociación, refiriendo no sólo los distintos tamaños – dentro de lo pequeño de la unidad económica –, sino también los grados de consolidación de la unidad económica, la variedad de giros o rubros, el sentido de la actividad para distintas asociadas y los recursos para realizarla.

Como yo, así de **chiquitita**/otras más grandes:

“yo soy así de **chiquitita** (...) otras son **un poquito más grandes** que yo”
(f 3)

“...otras **como yo, súper pequeñas**” (s 4)

A partir de la identificación del grado de desarrollo o consolidación de la actividad económica, las dominadas refieren a algunas que **están empezando**, otras que **están tirando pa’arriba** y las que tienen su **pequeña empresa, bien formada**.

“la gente que **esta empezando**, la que quiere empezar o la que tiene ya su **pequeña empresa** y la que **esta tirando p’arriba** y necesita un empujón” (s 7)

“habían mujeres que tenían una empresa **bien formada** y mucha mujer **como yo...**” (s 4)

Igual que yo, necesitada de **plata** para formalizar la actividad legalmente y para comprar los materiales/otras con dinero:

*“conocí a mucha gente al **igual que yo**, yo siempre ¿qué necesito? **Plata** para poder terminar de sacar los permisos, hacer la iniciación de actividades y **plata** para comprar materiales” (s 4)*

Igual que yo, con **ganas de salir adelante**/otras ya están adelante:

*“haber entrado a esto te hace ver que hay mucha gente **igual**, gente que tiene muchas **ganas de salir adelante como yo**, que tiene tantos problemas o menos o mas que yo” (s 7)*

Las empresarias asociadas, se distinguen como formales en oposición a las **informales/ilegales**, desplegando enunciados de verosimilitud en la descripción de implementación **tecnológica** y **clientes** con **recursos, de buen nivel**:

*“nuestro taller es armonioso, tenemos **tecnología**, computación, avances, Internet, esas son las cosas que queremos marcar...otros trabajan en talleres **informales...en forma ilegal**. Nosotros tenemos **clientes** particulares **de buen nivel**, nos interesan los clientes que tienen los **recursos** para poder gastarlos” (s 7)*

Las asociadas informales, desde la posición de realizar la actividad económica en condiciones de subsistencia, **para vivir de ello**, construyen enunciados que legitiman esta práctica informal por escasez de recursos:

*“yo empecé con esto **para vivir de ello** y dedicarme a criar a mi hija, me acerqué a todos los organismos, Fosis, Sercotec y a la asociación también... tengo un taller que intenta salir al mercado, vender” (s 9)*

“yo he tratado de formalizarme, pero necesito cien lucas para hacer los trámites ¿quién me los pasa?” (s 4)

Las distinciones de las asociadas en condiciones de subsistencia, construyen la variedad de mujeres asociadas en enunciados sobre la finalidad de realizar esta actividad y los recursos disponibles para ello.

La variedad de la finalidad, opone **hobby** a **ingreso familiar** y distingue por los **recursos** invertidos:

*“habían mujeres que lo hacen por **hobby** y nosotros que con pocos **recursos** sólo podemos invertir y crear...es un **ingreso familiar**” (s 4)*

La variedad de mujeres también es construida en enunciados de las dominadas en distinciones de **variedad de giros** o rubros de las distintas actividades como **diversas gamas de oficios y servicios**.

*“hay **variedad de giros** en la asociación, hay chocolatería, había gente que tenía ferretería, otra que importaba esa cosa de mariscos, entonces es bien **diversa la gama de oficios, servicios**” (s 9)*

“unas hacían vestidos, otras hacían velas, otras hacían alfajores...(s 4)

Las dominadas construyen lo común de las mujeres de la asociación en enunciados de valor de la relación entre pares para **conocerse, hacer amistad, compartir experiencias y crear vínculos**.

*“conocer nuevas gentes, otras mujeres, **compartir experiencias**, instancias donde poder compartir, conversar” (s 3)*

*“**crear vínculos** con las personas, en las reuniones, en las ferias” (s 5)*

*“fui **conociendo** gente, a los artesanos, todo fue como una apertura de cosas buenas” (s 6)*

Las dominadas también construyen el grupo de asociadas como **red de apoyo emocional**.

*“tener una **red de apoyo emocional** y a veces es mucho más que emocional...porque nos podemos contratar y ayudar...tener a alguien a quien acudir...” (s 6)*

La **pertenencia** al grupo de asociadas es construida como acompañamiento en el aislamiento de la actividad **individual**

*“estar asociada te permite **pertenecer**...cuando tu trabajas en forma **individual**, no sabes qué está haciendo el vecino, es como **aislarse** del mundo y eso hoy día no se puede hacer” (s 4)*

La construcción de las otras como mujeres que **entienden** la actividad realizada en **soledad**:

*“no hay espacio donde yo pueda decir lo que me sucede, donde me **entiendan** tanto en lo artístico como en el nivel productivo...de las ventas...de mis cosas, he estado sola en eso, **infinitamente sola**...” (s 9)*

*“pensé que acompañada por una asociación me iba a ser más fácil, como apoyada...yo todo lo que he hecho, lo he hecho **sola**” (s 2)*

La posición dominante construye pertenecer a la asociación como **seguridad y respaldo**:

*“pertenecer te da cierta **seguridad**, tu sabes que cualquier cosas puedes llamar y si no hay una respuesta clara, te van a dar un camino a seguir...saber que cuento con un **respaldo**” (d 1)*

III. Incidencia de género

Como fuera señalado en el primer capítulo de este apartado, las fundadoras de la agrupación marcan la mesa de diálogo Mujer y Trabajo como el lugar en el que se hace visible la participación de mujeres en el sector de la microempresa.

Ellas refieren que hasta ese momento este era un *fenómeno nuevo, desconocido* y constituía un *segmento invisibilizado* entre las mujeres convocadas a dicha mesa.

“... había ahí un fenómeno nuevo...las mujeres estaban invisibilizadas en este segmento...el tema era desconocido...era todo un discurso pero sin mayor conocimiento” (f 1)

Señalan que, a partir de la convocatoria a otras mujeres dirigentes y al posterior trabajo desarrollado en asambleas y comisiones pueden reconocer la *discriminación de género* entre las micro y pequeñas empresarias, además de los que tiene el sector: las que *crían* y las que ya no crían; las que reflejan y las que no reflejan el *trabajo femenino*; las escasas pero destacadas *innovadoras*; y las *artesanas*.

“se visibilizaron los temas...las mujeres tenían una discriminación de género como micro y pequeñas empresarias además de los que tiene el sector...las emprendedoras con más éxito eran mujeres que habían dejado de criar...había una constante en los rubros de lo que había sido el trabajo femenino - costura, alimentación, aseo - de ahí que las innovadoras eran destacadísimas... y el tema de las artesanas...todo se nos cruzaba con el tema de género” (f 1)

A partir de esta discriminación de género, las entrevistadas fundadoras refieren la importancia de hacer un trabajo no sólo en este sector sino que de género y constituyen un área de mujeres en la CONUPIA, la que posteriormente se organiza legalmente como asociación gremial.

La incidencia de género en el espacio de la agrupación construye textos que atienden a las distinciones de mujeres producidas por las entrevistadas: “mujeres”; “mujeres que trabajan”, “mujeres de la asociación”. Cada una de estas distinciones abre oposiciones:

- Mujeres

La oposición mujeres /hombres:

Para una de las entrevistadas, *la problemática de la mujer* es una *cuestión cultural* que *pasa por la familia y el machismo* y que se transmite de una generación a otra, a partir de prácticas como el trato de la hermana frente al hermano, ilustrada como *mi hermano nunca lavó la ropa*.

“la problemática de la mujer pasa por la familia, por el machismo, pasa por un machismo que ha sido una cuestión cultural...que los hombres comprendan que no están en este mundo para ayudarnos a mudar la guagua...tienen que mudar la guagua...en la medida que las mujeres podamos sentir que la mochila se va

alivianando, compartir las obligaciones deberían ser problemáticas de familia...el machismo que las mujeres hemos fomentado...mi hermano nunca lavó la ropa” (d 1)

Para otra, se necesita un **cambio cultural** porque aún hay **diferencias de género**, a las mujeres le pagan menos que a los hombres en los puestos directivos.

“necesitamos un cambio cultural...hay diferencias de género todavía...lamentablemente en puestos directivos...le pagan menos que a los hombres...” (d 2)

La oposición mujeres empresarias/hombres empresarios

En las referencias de algunas de las entrevistadas, las **necesidades y problemáticas** del sector microempresarial, para **mujeres y hombres, no pasa por la cuestión de género**: la **mujer empresaria** tiene las **mismas necesidades y problemáticas de los empresarios hombres** - financiamiento, tecnología, materias primas, información - y las mismas **capacidades**.

“hoy como mujer empresaria tenemos ni más ni menos problemáticas que la que tienen los hombres, no pasa por una cuestión de género...yo necesito financiamiento, maquinarias, materias primas, saber cómo hacer negocio hoy” (d 1)

“como mujer se piensa que cuesta más que cuando un hombre quiere formar su empresa...de repente es lo mismo no más...depende mucho del tipo de empresa que se quiera empezar...del tiempo que uno le pueda dedicar...del apoyo de la familia...” (s 7)

“ahora las mujeres nos damos cuenta de que somos capaces, igual que todo el mundo” (s 8)

Aquí, es importante atender al señalamiento de una entrevistada, que recuerda un obstáculo que tiene la mujer y no el hombre en su condición de microempresario. Este es, la exigencia para la “**mujer microempresaria casada**” de contar con la **firma del esposo** para la solicitud de **crédito** en instituciones financieras.

“en el banco no me dieron crédito si mi esposo no firmaba, autorizándome. Casi me morí, es mi empresa, yo la hice, mi marido aquí no tiene nada, no tiene pito que tocar...pero es su esposo, si el no firma, usted no tiene el crédito” (d 1)

Mujeres: la oposición mujeres madres/mujeres solteras

La diferencia de género, contiene otras discriminaciones: Entre mujeres solteras y hombres no se hace diferencia pero si con las mujeres madres.

Para esta entrevistada, **las diferencias se generan cuando se es madre**. La discriminación entre mujer sin hijos y mujer madre se da incluso entre las mujeres.

“hombres y mujeres solteros o hombres y mujeres son como lo mismo, las diferencias se generan cuando eres madre...las propias mujeres no se apoyan ni entienden a las que tienen hijos...” (d 2)

Esta “diferencia de género” contiene otras discriminaciones: la distinción entre mujer sin hijos y *mujer madre* de las solteras que no entienden a las que tienen hijos.

Para esta entrevistada, *las mujeres madres*, no sólo las que son empresarias, requieren de mayor comprensión del medio nacional.

“como mujer empresaria necesitamos mayor comprensión del medio nacional...tenemos que darles las herramientas a las mujeres madres para desarrollarse...necesitamos más cobertura infantil, no sólo para la empresaria” (d 2)

Mujeres: mujeres con “cargas”/sin cargas

La “carga” de los hijos surge en las referencias de las entrevistadas, con relación a la crítica que se realiza a *mujeres empresarias* como trabajadoras en el *abandono a sus hijos*:

“cuando eres mujer, mujer empresaria, la visión que tiene la gente de ti, no es de – hoy, si – que tu dejas a tus hijos abandonados” (d 1)

“necesitamos más cobertura infantil, para que la mujer empresaria pueda confiar a sus niños...para no crecer a costa de dejar al niño botado...”(d 2)

En esta última entrevistada, esta “carga” también es asociada a la necesidad de *organizar los tiempos de papá y de mamá*.

“organizándose más con los tiempos, ordenándose más con los tiempos de papá y mamá” (d 2)

Para otra entrevistada, la “carga” es construida *hijos que mantener*.

“mantengo mi casa, son tres hijos que mantener” (s 8)

Una entrevistada artesana/artista construye la mujer madre que “carga” con la hija, el trabajo doméstico y la actividad económica.

“...porque ya, estoy a cargo de la niña y opto por criarla...por lo menos lo que mas yo pueda y ahí se me hace tremendamente difícil porque criar, pañales, limpiar, comida y hacer los trabajos...” (s 9)

Otras entrevistadas refieren la “carga” de la atención a los otros miembros de la familia, en especial el cuidado de adultos mayores: la mamá.

“tenemos que hacer turnos en la casa para que mi mamá no quede sola, entonces estoy yendo menos al taller...yo trabajo inventando los productos desde mi casa, al taller voy solo en la mañana, en las tardes cuido a mi mamá” (d 3)

“después mi mamá enfermó y dejé de ir a las reuniones de la asociación” (s 10)

Mujeres: la oposición mujeres que emprenden/mujeres que no emprenden

Para una de las socias fundadoras, hacer un trabajo de género desde la asociación, implica apoyar a las mujeres a salir del trabajo exclusivo de la casa.

Esta posición construye la “ayuda” a mujeres que **emprendan** y **salgan del trabajo solitario de la casa**, generen **ingresos propios** y hagan **cosas nuevas**.

“para que salgan del trabajo solitario de la casa, de encargarse de todo el trabajo de la casa, del anonimato, para que tengan sus ingresos propios, para que emprendan y conozcan que pueden hacer cosas nuevas, algo diferente, para que se recreen en algo nuevo” (f 2)

La posición dominada de esta entrevistada se confronta con la posición de las dominantes que construyen la asociación en la condición de agrupación de microempresarias.

La posición dominante construye la asociación **sólo** para **mujeres empresarias formalizadas** y consolidadas en la unidad económica, **no para las que quieren ser:**

“decidimos que había que crear una asociación en donde hubiera sólo mujeres, que fueran empresarias, no que quisieran ser empresarias, que ya fueran, que ya estuvieran con sus problemáticas o con sus metas ya realizadas...hoy día las tenemos a todas convencidas que si no están en Internet, que si no están viviendo en el mundo, si no están formalizadas, no son nada” (d 1)

Mujeres que trabajan

Para una de las entrevistadas en posición dominante, la asociación tiene que **hacer un trabajo de género en el sector** microempresarial porque, es un “fenómeno nuevo” que empieza a constituirse en **una de las formas** en que **la mujer se incorpora al mundo del trabajo**.

“hay que hacer un trabajo no sólo en el sector sino que en género...la necesidad de género distinta en las emprendedoras...va a ser una de las formas en que la mujer se incorpora al mundo del trabajo” (f 1)

Otra entrevistada en esta posición, construye el **des - amparo** de las **mujeres trabajadoras** independientes, lo que requiere de **políticas públicas** protectoras.

“Mujeres trabajadoras que no tienen previsión, que no tienen el amparo de políticas públicas...no tienen amparo en sus casas...todas mujeres en esta misma situación...cuando tu trabajas en forma individual” (d 1)

Mujeres que trabajan: la oposición mujeres que crean empresas/ otras mujeres

Para estas entrevistadas en posición dominante, la distinción **mujeres que emprenden**, construye **crean empresas** y corren riesgo de quebrar, a diferencia de “las otras mujeres”.

*“habían muchas **mujeres que emprendían** y que **creaban empresas**...habían muchas de esas empresas que a los tres años morían...” (f 1)*

Mujeres que trabajan: mujer microempresaria - trabajo de la casa/trabajo como negocio

Para algunas de las entrevistadas, **ser microempresaria** implica estar *dividida entre el **trabajo casero** - doméstico y de crianza - y el **trabajo** referido como **negocio**.*

*“Antes de irme a **trabajar** tenía que dejar la casa limpia, las niñas limpias, llevarlas a la escuela, ir a las reuniones...y más encima preocuparme de trabajar. Eso, llevándolo a la parte **casera**” (d 1)*

*“...uno antes de **ser empresaria** es la mamá...es generalmente la dueña de casa...no puedes de lleno dedicarte a esto...no puedes dedicarle el cien por ciento como lo puede hacer un hombre...yo soy dueña de casa y el **negocio** esta adentro de mi casa...”(s 6)*

*“yo tengo **el negocio** por las tardes y la casa y mis hijas por la mañana, estamos viendo la posibilidad de arrendar una casa más grande con un garaje...para tener el taller en la misma casa y dedicarme a la casa a la vez, sin moverme” (s 8)*

Mujeres que trabajan: mujeres microempresarias con hombre que apoya/con hombre que no apoya

Otra distinción construye la diferencia entre “**mujeres**” **con** y sin hombre, y con hombre que **incentiva** o no apoya la actividad microempresarial, independientemente de tener o no la formalidad legal de constituir una **empresa familiar**.

*“**con** la actual persona con la que estoy...el siempre me **incentiva** a que seamos responsables con los clientes, cumplidores, que cumpla como sea” (s 3)*

*“mi marido formó esta empresa...hace tres años que hicimos la iniciación de actividades a mi nombre...yo estoy aprendiendo...conociendo...es el negocio de nosotros...es una **empresa familiar**” (s 7)*

*“arrendamos un local **con mi pareja**, él trabaja conmigo...empezamos con puro entusiasmo no más y con ni uno...nosotros participamos en proyectos que tengan que ver con la cosa social...como que a la gente le llegue...no así hacer un proyecto que no tenga como sentido” (s 5)*

*“me convertí en prestadora de servicios...**mi esposo** me dio el empuje, somos muy unidos y él me ayuda con todo esto” (s 10)*

Mujeres de la asociación: individualistas/solidarias

Los relatos de otras entrevistadas refieren a distinciones entre las mujeres que integran la asociación. Unas construyen la oposición individualista/solidaria distinguiendo a las individualistas preocupadas de su negocio y a las solidarias que brindan apoyo social y otras construyen individualistas/solidarias para apoyarse en los negocios.

Individualistas/ solidarias en el colectivo de mujeres:

Una entrevistada distingue entre la mujer *individualista*, que entiende la agrupación como una estrategia de *negocio*, de la mujer “*solidaria*” que asocia la agrupación con “*apoyo*”.

“algunas mujeres veían la asociación como la oportunidad para hacer negocio...no sé...eso no era para mi lo importante, yo no lo vi así desde el principio...que se hagan instancias para conversar, para compartir...constantes...para reírnos un rato...ahora la gente está tan individualista, que piensan en ellas no más, no en el resto...” (s 3)

Individualista/solidaria en los negocios:

Otra asociada, construye *poca solidaridad* de las *microempresarias* más grandes de la asociación para con las *más chicas*:

“las microempresarias, así como uno, que tienen harta pega también te contratan a ti...algunas microempresarias exigen mucho y pagan poco, en esto hay poca solidaridad, entre nosotros mismos...hay socias que no son capaces de cooperar con las microempresarias más chicas...”(f 3)

Mujeres de la asociación con capital/sin capital:

Una entrevistada, hace una distinción entre las mujeres que tienen “capital financiero y social” de otras que no lo tienen. Las *que tienen recursos* no llegan a la asociación, *tienen adonde ir*.

“si tu quieres hacer un negocio, te dedicas y con los pocos recursos que tienes solamente inviertes...hay otras a las que alguien les financia todo el cuento, tienen un marido que es empresario y ellas se dedican al cuento artístico, esas mujeres tienen otros lados adonde ir...” (s 4)

Mujeres de la asociación: negocio/hobby:

Esta entrevistada también distingue a las que hacen un negocio en serio, asociado a tener un *ingreso*, de otras para las cuales el negocio es un *hobby*/juego.

“Hay mujeres que lo hacen por hobby... este hobby salió bonito y lo vendí...no tienen que responderle a nadie con ese dinero...para otras como yo, el negocio es un ingreso familiar y no es un simple hobby” (s 4)

En esto, la entrevistada se distingue como mujer que pone en juego “otros objetos”, que son su capitalización, no la del marido:

“habíamos varias que no teníamos un marido que nos financiara... yo tengo la plata para comprar materiales, para tener más moldes, para tener calidad en la línea de la pureza, de la forma simple...”(s 4)

Trayectorias de mujeres

Algunas de las mujeres entrevistadas, desarrollaron autopresentaciones extensas y detalladas. En éstas, construyeron la historia de su actividad económica.

Las trayectorias de estas mujeres, reflejan en el recorrido, su posición inicial.

- El trayecto de una mujer técnico profesional universitaria, iniciado en la empresa familiar, en un espacio laboral tradicionalmente masculino (metalurgia).

La trayectoria de esta mujer transita de la posición tradicional a través del discurso de *igualdad de la mujer* y construye otras posibilidades, aún cuando choca con múltiples *peros*.

*“ante de estudiar esto, yo aprendí en terreno...me crié rodeada de metalurgia...cuando yo empecé con la empresa, era solo ayudante de mi papá...en ese tiempo, todavía no estaban tan adelantadas las cosas...de que la **igualdad de la mujer** y todo eso...porque el hecho de ser mujer...ya te ibas a encontrar con **peros**... ..en la universidad tomé metalurgia y se dieron vuelta los papeles...yo les enseñaba a ellos (los profesores) ellos eran más teoría y yo iba con sistemas nuevos...intercambiábamos conocimientos...yo les enseñé varias cosas de metalurgia...y ahora soy yo en la empresa la que toma las decisiones de los productos, la que inventa, crea y modifica las máquinas” (d 3)*

En este campo de dominio masculino, ella desarrolla de otra manera el capital que la habilita para competir con los hombres.

*“yo quedaba en los cursos (refiere a cursos de control de calidad y de dibujo técnico) por ser mujer y por estar metida en metalurgia y esto para ellos era muy novedoso...participé en un trabajo de **mujeres** metalúrgicas en terreno que se hizo en todo Chile...era la única...donde me presentaba, yo mostraba conocimiento y se me abrían las puertas inmediatamente...siempre me becaron” (d 3)*

- El trayecto de una asociada, mujer Aymará, egresada de liceo de enseñanza técnico profesional, da un salto incentivada por el marido, emerge del empleo informal y formaliza una microempresa *de aseo* de oficinas:

*“Salí del liceo técnico profesional, de secretariado y con mi marido mayordomo en una empresa conocimos a un señor que tiene unas máquinas y yo se las arrendé y él me enseñó a usarlas y me metí en Internet y vi los precios y busqué empresas **de aseo***

para ver qué ofrecen...**me convertí en prestadora de servicios...mi esposo me dio el empuje, somos muy unidos y el me ayuda con todo esto**” (s 10)

La entrevistada se **convierte** en prestadora de servicios de aseo industrial al ir haciendo **varios cursos** en el **Centro Cívico de la municipalidad**, en el **FOSIS**, en la **CONADI**, en el **SESMA**.

“yo me **convertí** en prestadora de servicios al ir haciendo **varios cursos...uno en el Centro Cívico de la municipalidad, otro en el FOSIS, otro lo hice en la CONADI...es que yo soy Aymará...también en el SESMA como yo tengo que ver con el aseo de oficinas**” (s 10)

En los cursos realizados aprendió a **formalizar una microempresa, contabilidad básica, medidas medioambientales, gestión de microempresas**. Los cursos de **fomento productivo** la ayudaron a **descubrir** que era **capaz** de hacer eso.

“aprendí a **formalizar una microempresa, contabilidad básica, cursos de medidas medioambientales...los cursos de fomento productivo me ayudaron a descubrir que yo era capaz de hacer eso**” (a 10)

También he hecho contactos con **SERCOTEC** para que **me ubiquen** cuando hay **cursos y beneficios** que yo pueda tener como **microempresaria Aymará**” (a 10)

Ella señala que la actividad económica le ha permitido **ayudar a lograr las metas de la familia**, como el hecho de enviar a su hija a la **Universidad**, sin necesidad de **préstamos**. (s 10)

- El trayecto de una mujer egresada de la U de Chile, artesana.

La trayectoria laboral de otra entrevistada, se inicia en un banco que refiere como **fome, dictatorial** y en el que **a la gente la trataban súper mal** y al igual que el **80% de la sociedad**, trabajaba en algo que no le gustaba, **solamente por ganar plata**.

“yo trabajaba en un banco y era...súper **fome** y súper **dictatorial** y **a la gente la trataban súper mal** y cuando me fui, yo creo que fui súper feliz...no estoy arrepentida...yo creo que el **80% de la sociedad** trabaja en algo que no le gusta **solamente por ganar plata** y...es súper difícil”(s 8)

Desde hace algunos años y después de unos cursos de artesanía en mosaicos de la Universidad de Chile instala con una socia, artesana, un taller. Postula a **proyectos de construcción**, publica en Vivienda y Decoración (El Mercurio), se instala en un local estable en una feria de artesanía y hace clases en un taller en su casa.

“**empezamos con puro entusiasmo no más y con ni uno...ahora yo tengo el local, hago clases y postulo a proyectos de construcción...yo pongo avisos en el Vivienda y Decoración...me hicieron un reportaje en la revista Paula...tengo una página Web y de ahí llegan los clientes...yo creo que tengo que tener dos locales y unos tres o cinco talleres...mantengo mi casa, son tres hijos que mantener**” (s 8)

Postula a proyectos que tengan un *sentido social*.

*“hacemos proyectos de pedidos especiales en cemento y en murallas, pero en general en madera...proyectos relacionados con la cosa social...no nos tiramos en cualquier **proyecto** que no tenga como un **sentido social**” (s 8)*

Señala que al inicio intentó vender sus productos a *tiendas* pero las tiendas *subían mucho el precio del producto* al público.

*“de comienzo entregábamos en **tiendas**...y la gente súper fresca o sea tu le entregai una cosa no sé po’ a veinte mil y ellos la venden a cien mil pesos...los dueños de las tiendas **suben mucho el precio del producto**” (s 8)*

En el local, vende principalmente a *extranjeros*, que *valorizan más la artesanía que el chileno*.

*“aquí viene mucho **extranjero** y en todas partes el extranjero **valoriza** mucho más la **artesanía** que el chileno” (s 8)*

- Otra mujer, microempresaria de agroindustria artesanal, que se inicia como pequeña agricultora y, con proyectos presentados a INDAP instala una fábrica artesanal de licores y mermeladas exóticas.

“yo tenía producción de frutillas y de pura aburrida que estaba no más...mis hijos ya grandes se habían ido del campo a la escuela en la ciudad y mi esposo siempre ha trabajado allá...empecé a hacer estos licores y empecé a ir a meterme a Internet...en la biblioteca de la Muni y ahí te dan media hora no más...y en libros...por eso pensé que la asociación me podía ayudar...podía ser todo más fácil...y postulé a un proyecto en INDAP y construí el taller, después otro proyecto para ampliar el local, después otro para la bodega, después máquinas, envasadoras, selladoras...”(s 2)

- Una mujer artesana autodidacta, por la necesidad de subsistencia, hace un salto de una habilidad a un recurso – *las manualidades, para vivir de ello* – que se constituye en una posibilidad de negocio que transita hacia la formalización.

“cuando yo decidí empezar con esto de las manualidades, para vivir de ello y dedicarme a criar a mi hija, me acerqué a todos los organismos...Fosis, Sercotec, la Municipalidad, la asociación...”

Inicia una actividad informal y apoyada por FOSIS instala un taller en su domicilio: *más que empresa, un taller que intenta salir al mercado*.

“yo siempre tenía la inquietud de qué pasaba con el artista individuo, el que no tenía que relacionarse con unos y con otros, y de ahí surge mi trabajo, claro... empiezo a hacer manualidades en papel con flores y llego a una especie de escultura, con diversas aplicaciones...género, botones, papel...ahora como empresa, yo parto haciendo tarjetas, entonces para mi la palabra empresa es gigante, me ha costado

hacer esta alianza entre el arte y lo que uno esta creando y un mundo que tiene requerimientos de tanta gestión...que hay que tener contactos, mecanismos técnicos, venderse...entonces yo...mas que de empresa, me parece legítimo reconocer un taller, un taller que intenta digamos salir al mercado” (s 9)

La transición hacia una actividad económica que requiere de nuevos aprendizajes asociados a administración de la producción, gestión del negocio y gestión del tiempo: **ahí aprendí que debía trabajar en serie.**

*“El Fosis me da la posibilidad de crear esta infraestructura al costado de mi casa para que sea un taller y yo pueda formalizar un poco más, de ahí ellos hacían un curso de producción integral, de gestión...y vender lo que uno hace...me dieron un pequeño curso de producción y de gestión y ahí yo empiezo a formalizar esto de trabajar una a dos horas diarias, **ahí aprendí que debía trabajar en serie**, inventé un sistema de plantillas, lo que me produce mucha angustia porque jamás había trabajado una tarjeta igual a otra...esto me ha permitido trabajarlo de forma permanente, son plantillas que yo repito y cambio los colores...si no eres un ser bien pensante tienden como realmente a dañar los procesos creativos, los formalizan, te dan como un esquema mental” (s 9)*

La artista en estos aprendizajes, se construye como **un ser de la orilla:**

*“En el Fosis de repente estaba conversando con una señora que vendía lechugas en la feria...o una señora que hacía pan y ahí estaba yo que hacía tarjetas...era como un universo de procedencias y yo igual trataba de aprender de eso...ahí pucha’ me dí cuenta de uno...es como **un ser de la orilla**, está en la orilla de las cosas” (s 9)*

La artista, mujer **autodidacta**, condición que complica la **inserción:**

*“mi mamá me enseñó un poco de bordado...absolutamente **autodidacta** soy en la parte manual...llega un momento en que tu tienes que pertenecer a una escuela...ser autodidacta es como ser inferior...ser autodidacta es todo lo contrario...yo pertenezco al mundo de la escuela informal, **no estar inserto en un mundo formal** es un gran obstáculo...yo no pertenezco a una escuela institucionalizada...vieron mi trabajo en una productora, decían que esta todo muy bonito y después de cuatro meses, me dijeron que no...estamos trayendo más gente de escuelas de arte...y he tenido que pelear con medio mundo para ver si tu puedes estar, pero la verdad es que tu no vas a estar...después de que a todo el mundo le habían fascinado mis trabajos ... a mi me tienen que valorar lo que hago, mi trabajo” (s 9)*

Este obstáculo dificulta la obtención de apoyos e incide en **las ventas:**

*“...no te puedes imaginar cuanto trato de descubrir qué es lo que le gusta a la gente y cuando yo hago mi trabajo, la gente lo encuentra bonito pero no lo paga...estuve en la feria solidaria de La Moneda, me sacaron fotos, me pusieron en unos programas, me entrevistaron porque se impactaban de ver algo tan diferente...la necesidad más grande es que te promuevan...que te hagan conocida...lo que quiero es el vínculo para **poder vender**...queda claro que lo mío es para el extranjero y de*

Providencia para arriba...mientras yo viva en Maipú y pretenda vender aquí, estoy totalmente perdida...”(s 9)

La necesidad de que recursos y capacitación entregada, debe integrar programas que permitan superar los obstáculos a la inserción en **redes** de comercialización: **apenas estoy en la sobrevivencia**.

*“la capacitación debiera ir absolutamente vinculada a **redes** de otras organizaciones que me permitan a mi entrar adonde se conozca mi trabajo...yo he llamado mucho pero para todo tienes que pertenece a un grupo y yo trato de sintonizar con otra que haga mi trabajo y eso me cuesta mucho porque **apenas estoy con la sobrevivencia**...mejor es buscar una organización a la que uno se vincule...donde me entiendan, porque no hay espacios donde yo pueda decir lo que me sucede, donde me entiendan en lo artístico y en el nivel productivo de ventas, de mis cosas, he estado sola en esto, infinitamente sola...”(s 9)*

La búsqueda de **un apoyo no paternalista** que permita mantener la autonomía:

*“lo que quiero es el vínculo para poder vender, la independencia me gusta, me hace feliz, me libera...la autonomía es para mi un enorme y profundo valor...la verdad es que cada vez es mas difícil en una sociedad agobiante...que no te permite esa autonomía...no pretendo que me estén apoyando o sea me parece una situación muy **paternalista**...pero debería haber más, un apoyo más continuado...como un vínculo continuado” (s 9)*

4. Relaciones entre el espacio social y el campo social mayor

En este capítulo del apartado, el espacio bajo observación es entendido como un microcosmos que encierra las complejidades sociales, políticas y económicas del universo social mayor.

El análisis se inicia con un breve recorrido por las condiciones de creación de la asociación.

Las mujeres integradas al grupo que crea la asociación refieren a la CONUPIA, a las acciones de dirigentes de este organismo y a condiciones a nivel nacional, que hacen posible estructurar este espacio relacional, con apoyo gremial y gubernamental.

La entrevistada en la posición de dirigente gremial-política señala que, en los dos primeros gobiernos de la concertación - de Patricio Aylwin y de Eduardo Frei Ruiz Tagle – y desde la CONUPIA analizan la **irrupción** de la PYME frente a la gran empresa, en el **marco** económico **neo liberal**.

*“en el marco de la Conupia comenzamos a conversar lo que estaba pasando en el país...como la pequeña y mediana empresa tiene una **irrupción** en el contexto nacional (...) esto se ve fundamentalmente en el gobierno...a fines del gobierno de Frei...aún cuando ya en el gobierno de Aylwin, economistas estuvieron tratando de impulsar el desarrollo de la micro y pequeña empresa, pero se impulsa después el vincularse a las grandes empresas para poder dar este salto en el **marco neoliberal**” (d 1)*

Señala que la PYME como sector estaba sonando en la agenda pública y, que los estudios de **MIDEPLAN** y **SERNAM** ya daban cuenta de un fenómeno nuevo: **mujeres emprendedoras**.

*“...la CONUPIA participaba en muchas de las reuniones de Estado con ministros y con subsecretarios y empezamos a conversar y...las investigaciones que se hacían a nivel de **MIDEPLAN** fueron dando cuenta de que efectivamente habían muchas **mujeres emprendedoras** y que habían muchas de estas empresas que a los tres años morían... y había un grupo de mujeres trabajando en el **SERNAM** y ellas empezaron a hacer este trabajo con las microempresarias” (d 1)*

Las dos dirigentes fundadoras recuerdan la instalación de la mesa de diálogo Mujer y Trabajo y la observación que provoca **una discusión muy fuerte** por la distinción entre “**microempresarias**” y las otras mujeres.

*“...era una mesa amplia...ahí empezamos a dar **una discusión muy fuerte**...porque cuando se creó la agenda...del año, de la mesa...no había ninguna parte que planteara el tema de las **microempresarias** y emprendedoras...todas las iniciativas estaban en la perspectiva de las mujeres asalariadas, de las mujeres pobres...y se pusieron algunos de los puntos que habíamos estado planteando... y se creó un ambiente de trabajo sobre la microempresa...se empezó a estudiar el tema...también a nivel de las mujeres” (d 1)*

La referencia a que el **tema de género** se instala en la **agenda pública** e incluye a las **empendedoras** como un **sector** de trabajo, en la Mesa Mujer y Trabajo sostenido con el presidente Lagos, marca el inicio del camino hacia la construcción de la asociación.

Esta visibilización desde arriba, **institucional**, distingue a las mujeres dentro del sector de las Mipymes y establece las semejanzas y diferencias con la discriminación referida a la mujer.

*“ya el **tema se puso en la agenda pública**...cuando fue el presidente Lagos a reunirse con esta **mesa**...una persona de cada **sector** expuso y ahí salió por primera vez la cosa de **género** para todas las **instituciones**...**el tema de las empendedoras**”. (d 1)*

A partir de esta distinción, las dirigentes entrevistadas desarrollan estrategias para luchar en este espacio por el reconocimiento de estas mujeres y marcar los objetos diferentes en juego.

La convocatoria a otras mujeres partícipes y la acción de llevarlas para mostrar los objetos en juego, como estrategia, define el espacio relacional entre dirigentes gremiales, lo que tienen en común y que subyace a todas las diferencias: la complicidad de los implicados.

Luego, definen la formación de la asociación. El primer período es construido por estas dos partícipes como próspero y creativo, no hay estrategias de subversión.

El poder político representado en el apoyo de organismos y programas gubernamentales en las actividades iniciales de la agrupación, vinculan a la asociación con capitales simbólicos que generan posibilidades de capitalización de las asociadas que se integran.

Desde el inicio, algunas socias hacen distinciones entre asociadas con diferentes montos de capital para desarrollar la actividad económica. Estas diferencias observadas también refieren oposiciones en las finalidades de la asociación.

Se inician las luchas por competir y apropiarse de bienes. Algunas desarrollan estrategias de subversión; otras dejan de ir, no les es funcional a sus intereses en juego; y las que quedan exigen proyectos asociativos.

Los hilos discursivos que tejen esta trama construyen las posiciones que muestran las luchas que se producen en este campo social menor.

1. La tensión que construye el campo: inclusividad

Las asociadas cercanas al grupo que integró la asociación desde sus inicios conocen los conflictos y la tensión entre dominantes y dominadas en este espacio. Las más lejanas a la dirigencia y más nuevas en la integración, están más implicadas con las controversias económicas, políticas y sociales del campo social mayor.

Las mujeres, agentes en posiciones, “más cerca” de las luchas de poder que construyen este espacio social y aquellas en posición “más lejos”, pero más situadas en las controversias del campo social mayor, generan estrategias para la conservación o la subversión de la estructura de distribución del capital específico en juego.

Las luchas atrapan a los dominados en las posibilidades de inclusión en el campo.

- Las tensiones internas, desde la posición de una asociada “cercana”:

La entrevistada refiere que desde los inicios de la agrupación, los conflictos entre las socias han estado presentes y asociados a **cuestiones políticas, gremiales** y a **actividades económicas** no sólo diversas y con distintos grados de consolidación – incluida la subsistencia o el desarrollo precario de la actividad – sino que también a visiones opuestas en los modos de articular los vínculos entre las socias y el sentido de la asociación.

Señala que algunas se vinculaban entre sí por cercanía política, otras por la acción gremial, otras por la actividad económica - las artesanas, las artistas, las con negocios de confección de ropa - y que estas relaciones interpersonales, estaban marcadas por conflictos y negociaciones que aportaban una dinámica de división y roce permanente al interior de la asociación.

*“las mujeres de la CONUPIA...eran como diez...creo...ellas tenían experiencia gremial, habían sido dirigentes largo tiempo y su relación tenía que ver con **cuestiones políticas**, de exilio...pero también de artesanía...una de ellas era artesana o artista...y creó su microempresa de eso...unas tenían los contactos políticos a nivel de*

gobierno... otras estaban con los dirigentes gremiales... todo complicado, empezaron a haber divisiones... unos negocios más artesanales otros... mas profesionales, de todo” (f 2)

Desde esta posición cercana, la entrevistada discute las bases de la **representatividad** de las dirigentes al referirse al distanciamiento cada vez más pronunciado entre dirigentes y asociadas.

Para ella, la dedicación de las dirigentes a las actividades de diversos organismos públicos como **Chile Emprende, Sercotec, Red de emprendedores**, y el escaso contacto con las asociadas, ha ido desarticulando el sentido de la agrupación y ha aumentando el desconocimiento de las dirigentes respecto de los asuntos relevantes para las socias.

“las dirigentes hacen cosas, van a muchas reuniones... con el Sercotec... con esto de Chile Emprende, con la Red de emprendedores... estamos ganando espacio en las reuniones de gobierno pero estamos perdiendo socias, porque nadie las pesca, nadie las escucha, nadie se da el tiempo... las dirigentes están ocupadas en cosas de la asociación y siguen yendo a muchas reuniones... y las socias qué...” (f 2)

De sus referencias, se infieren tensiones internas entre los intereses de gobierno y los de las asociadas.

En esta posición se construye una concentración del poder asociado a la cercanía de organismos gubernamentales – capitalización de las dirigentes - frente al cual las socias generan expectativas de “**chorreo**”.

*“las socias no llegan y si llegan no vuelven porque no hay nada para ellas, todas son reuniones para la asociación que las socias no entienden cómo les va a llegar a ellas, cuál va a ser el **chorreo** por decir algo” (f 2)*

A su vez, sus enunciados construyen la dificultad percibida por las dirigentes para desarrollar actividades con las asociadas y las **características de los chilenos** para hacer **cosas juntos**:

*“las dirigentes dicen ¡tanto que hacemos por ellas y no nos reconocen el sacrificio! (...) se cita a reunión ampliada y se mandan todos los mails y llegamos tres...cuatro...la última vez seis...porque las socias son, bueno la mujer chilena, en general, bueno... los chilenos, no incluyo a las mujeres solamente... a todos hay que andarlos empujando para que hagamos **cosas juntos**, pensemos cosas juntos, para que nos desarrollemos juntos y nos apoyemos...” (f 2)*

La entrevistada también enuncia la escasa socialización de las socias con relación a los asuntos que tratan las dirigentes en las reuniones realizadas con organismos gubernamentales. Desde su posición, las dirigentes aparecen como contrapartes políticas de los organismos gubernamentales.

Esto produce la construcción de la oposición **asociación activa**/pasiva de **asociadas incluidas**/ excluidas, en la que la inclusión es asociada a las ventajas de contar con **redes gubernamentales, capacitación, créditos y ejecución de proyectos**.

*“una **asociación activa**...y que la que llegue se ponga a conversar con las otras y se entere de las cosas que se están haciendo...por ejemplo **cursos, conversaciones con Sercotec, eso del Foncap...lo del Banco Estado...todo lo que costó...muchas***

reuniones con el Banco y a todas **nos van a cobrar los intereses más bajos**...que tengan claro que vamos a estar en la directiva de la red de emprendedores...que es **un proyecto** donde tenemos cosas que decir...a nivel nacional...”(f 2)

- Desde la posición de una asociada “lejana”:

La entrevistada, construye la finalidad de la asociación para enfrentar la tensión entre **rubros** productivos. Señala que, al igual que ella, algunas asociadas esperaban que la agrupación hubiera **organizado** vínculos comerciales **entre microempresarias del mismo rubro**, como en otros países, refiriéndose específicamente a **China**.

“una asociatividad **entre las microempresarias del mismo rubro**...que las hubiera **organizado**, porque así lo hacen en otros países, por eso que los **Chinos** nos van a invadir a nosotros...por lo mismo, porque en realidad son más organizados que nosotros” (f 3)

Desde esta posición, la entrevistada no encuentra congruencia entre la oferta de la asociación y las necesidades de las socias. Para ella, la organización de socias en un mismo rubro productivo, permite **apoyos** más focalizados.

“no se ha logrado la **finalidad** que uno quiere...todos los cursos que han hecho...sirvieron para que uno se pueda dar cuenta de que hay otro mundo distinto, pero un **apoyo** digamos para negociar un producto...que por ejemplo digan...usted va a entrar aquí, va a tener pega, vamos a tener redes, puede inscribirse en Chile Compra...” (f 3)

Esta entrevistada señala que realiza prestación de servicios de confección de prendas de vestir a la gran empresa. Entre la gran empresa y ella, los intermediarios son microempresarias de mayor tamaño. La crítica que ella produce a estas microempresarias intermediarias por el trato comercial a las prestadoras más chicas, incorpora conflictividad por asuntos de negocios a la agrupación: **hay socias que no son capaces de cooperar con las microempresarias más chicas**.

“las microempresarias, así como uno, que tienen harta pega también te contratan a ti y te paga menos que el grande, **son más aprovechadoras y sinvergüenzas** porque de repente ni te pagan, es que esto es así, el chileno es así, en cambio el **extranjero** si te va a pagarte, poco, pero te va a pagarte...algunas microempresarias exigen mucho y pagan poco, en esto hay **poca solidaridad**, entre nosotros mismos...**hay socias que no son capaces de cooperar con las microempresarias más chicas**...”(f 3)

- Para dar cuenta de la dinámica de posiciones, es ilustrativo presentar dos visiones de la instalación del Infocentro, primer acontecimiento de la historia de esta asociación.

Desde la posición de una asociada cuya actividad económica se inscribe en el rubro textil como prestadora de servicios, la asociación, más que el Infocentro debiese haber instalado un **centro de producción y comercialización para las socias**.

*“una casa grande, la casa de la microempresa de la mujer, **donde tu hicieras tus productos o los llevaras a vender o los tuvieras ahí**, esa era una perspectiva buena...no pasó na’ po’, los únicos que sacaban proyectos era para computación, para los computadores y no po’...sí, esta bien pero...” (f 3)*

Desde la posición de una fundadora y dirigente actual, cuya actividad económica también se inscribe en el rubro textil como prestadora de servicios, los **computadores** del Infocentro, actualmente ampliado de cuatro a veinte, son **herramientas de trabajo** para **comunicarse con el mundo**.

*“nos acabamos de ganar 20 **computadores**, con eso estaría solucionado lo que son las **herramientas de trabajo** para las socias, para Internet, para que se puedan **comunicar al mundo y con el mundo**, para los mails por correo...” (d 1)*

2. La institucionalidad macro de la dinámica económica y su incidencia en el trabajo.

Las entrevistadas, desde distintas posiciones en este campo, construyen enunciados sobre la dinámica económica del país y sus consecuencias para la actividad productiva y el trabajo de los chilenos.

La gran empresa y las pequeñas unidades económicas

- Una entrevistada refiere como la **gran empresa** ha ido alcanzando un **gran crecimiento** y absorbe todos **los negocios de la pequeña empresa**, sin **políticas públicas** que **amparen** y que vayan **controlando** el mercado.

*“la Pyme esta pasando por un minuto muy malo, por el exceso de importación y por este **gran crecimiento de la gran empresa** (...) ha crecido de forma desmesurada y ha ido recibiendo todo lo que eran **los negocios de la pequeña empresa**. No ha habido **políticas públicas** que hayan parado eso...que vayan **amparando** a las Pymes, que vayan **controlando** el mercado” (d 1)*

En este punto, hace una comparación con lo observado en algunos países de **Europa**, donde **el mall** está en el centro de la **ciudad**, **no en las comunas**; en cambio en el país, la gran empresa **monopoliza el mercado** en todas las comunas y **mata los negocios de la comuna** y ello deja **mucha gente** con serios **problemas económicos**.

*“En otros países de **Europa**, Italia y principalmente Bélgica, todo esta controlado...yo recorrí ciudades importantes y no encontré **mall** excepto por la **ciudad**, **no por la comuna**. Acá en todas las comunas tenemos un mall, eso es un pecado porque **mata el mercado de la comuna**, **mata los negocios de la comuna**... estamos **monopolizando el mercado**...estamos dejando **mucha gente** con serios **problemas económicos**” (d 1)*

- Otra entrevistada, construye un enunciado gremialista. Para ella, frente al mercado capitalista mundial, hay que protegerse, y una de las alternativas es el asociacionismo. Los **gremios reconocen** lo que se hace para el **desarrollo del país**, los

gremios ayudan a *proteger la industria* y en los gremios se puede *hacer oír la voz* para *apoyar el desarrollo de la pequeña industria chilena*.

“entre todos en los gremios nos tenemos que ayudar *para apoyar el desarrollo de la pequeña industria chilena* y *hacer oír la voz* de que somos mejores que los de otros países...en los **gremios** al menos nos *reconocen* lo que hacemos para el *desarrollo del país*...es importante el gremio para tirar p’arriba...porque uno solo muchas veces no puede...**los gremios** ayudan a *proteger la industria* y uno tiene que hacerse presente ahí” (d 3)

- El aislamiento de Chile para la actividad de la pequeña industria

Para esta entrevistada, otro asunto relevante es el aislamiento de Chile para desarrollo de **productos nuevos** de la pequeña industria:

“mi papá siempre ha estado adelantado, tuvo contacto con gente alemana y empezaron a mandarle información de Alemania, siempre estuvo adelantado en tres años en **productos nuevos** y en metalurgia, el mantiene contacto con España, por el centro metalúrgico de España y ellos nos envían información y la vamos modificando” (d 3)

Además, incorpora como **obstáculo** para la invención de nuevos productos, las **materias primas** de mala calidad. En este punto, hace una crítica: si bien se conoce que la fabricación de productos de calidad es difícil porque las materias primas tienen que cumplir normas, se multa a empresas chilenas y se permite la entrada de **productos internacionales de mala calidad**.

“el obstáculo son las materias primas, porque las materias primas tienen que cumplir normas, hace años atrás le dieron multa a una empresa de las pocas que quedan en juguetes y, sin embargo, permiten la entrada **productos internacionales** y no se dan cuenta de la **mala calidad** que ingresa en juguetes”(d 3)

La centralización del país

- Una de las entrevistadas cuya unidad económica esta instalada en una comuna rural de la Región Metropolitana, destaca la diferencia de realizar la actividad en **Provincia vs. Santiago** con las dificultades de acceder a **libros, capacitaciones, Internet, biblioteca**.

“ser de **Santiago** no es lo mismo que estar en **San Pedro**, yo siempre estoy buscando cosas en **Internet**, en **libros**...el acceso a Internet acá es súper complicado, tu te consigues media hora en la **biblioteca** y...¡es media hora! A veces está lento el sistema, todo lo tienes que imprimir rápido, porque no hay otra forma” (s 2)

La empleabilidad

La “competitividad” para mantener la unidad económica no solamente es asociada al mercado capitalista mundial, a los importadores y a la gran empresa, sino también con relación a “competir” por la obtención de un empleo y a las dificultades de la empleabilidad en el país.

En este sentido, las posibilidades de trabajo y empleo son críticamente asociadas, por una entrevistada, a las exigencias de formación universitaria, a la falta de protección del gobierno de las fuentes de empleo y a los privilegios de los extranjeros con capital para instalarse con empresas en Chile.

- La entrevistada señala, en primer lugar, que la formación *universitaria* discrimina la obtención de empleo y que en los procesos productivos *todos los trabajos son indispensables*:

“no todos pueden llegar a la universidad y ven que no es el único medio la universidad, que te ayuda un buen poco, pero no es el único medio, no todo el mundo puede ser gerente, se necesita del mando medio, todos somos indispensables para un trabajo, un ingeniero, la diseñadora, la que cose, la que corta hilachas, la que controla” (f 3)

En segundo lugar, refiere la llegada de inmigrantes que buscan trabajo por una pequeña renta y ante los cuales los chilenos disminuyen su posibilidad de encontrar empleo y de ganar otro monto de remuneración. En este punto, la entrevistada señala que *el gobierno no protege las fuentes de empleo* para los chilenos como lo hacen otros países.

“si no se organiza bien o el gobierno, digamos no protege una cierta parte, los otros países siempre han protegido...Brazil por ejemplo, unos chilenos instalaron allá una empresa y el gobierno le exigió que el ochenta por ciento fueran empleados de ellos y el veinte de afuera no más...aquí no po' aquí vienen y se instalan todos los extranjeros y a los peruanos que les pagan dos pesos y el de aquí queda sin pega” (f 3)

En tercer lugar, señala la llegada de *empresas extranjeras* a las cuales se *les abren las puertas* sin traba alguna, en comparación con las dificultades que tienen las empresas de chilenos para instalarse.

“el extranjero viene aquí y puede poner la empresa que quiera y olvídase...así se le abren las puertas, pero anda que un chileno vaya a abrir una empresa, porque te registran pero huuuuu, hasta el día en que naciste, hasta lo que comes, ese es el problema que hay, esas son las trabas po'...” (f 3)

La entrevistada presenta una comparación del *valor del trabajo* para chilenos vs. *chinos, japoneses y coreanos*, mostrando otros referentes actuales, a diferencia de la comparación que se hacía con los “alemanes” en décadas pasadas.

“los chinos, los coreanos, Japón, todos han salido de guerras ¿por qué han surgido? Es por el trabajo de ellos, para ellos el trabajo es sagrado y para ellos la primera prioridad...”(f 3)

La comparación anterior se extiende a los modos de trabajar de los americanos y de los asiáticos. Estos modos son referidos como *la pega* realizada por un *americano individual* y por los *asiáticos en grupo* y, asociada a las características de los *países*.

“mira: hace esta comparación...ponte a un gringo aquí y a un asiático a hacer una pega ¿Quién la va a hacer primero? el **americano individual**, ponte aquí un grupo de americanos y un grupo de asiáticos ¿quién creí que termina la pega primero? Los **asiáticos**, porque ellos **en grupo**, en **organizaciones son mejores que los gringos**...un gringo solo es perfecto, pero ponlo en grupo, con el asiático, con cualquier japonés, chino o coreano...ni cagando ¡los chinos le ganan! Son muy organizados esos países...” (f 3)

La comercialización de los productos y servicios de las pequeñas unidades económicas

Las acciones y exigencias de capacitación para enfrentar las transformaciones de los modos de hacer negocio; la comercialización – el marketing, las estrategias de venta, los nichos de mercado, los clientes – y la venta en ferias y exposiciones artesanales, son relevadas en las referencias de las entrevistadas a las condiciones macro económicas y el trabajo.

- Acciones, exigencias y necesidades de capacitación

Las entrevistadas refieren las acciones de diversos organismos como ofertas de capacitación para alcanzar la habilitación necesaria: cursos de computación, diseño de página Web, uso de Internet, contabilidad, marketing, administración de empresas, certificaciones de calidad.

- Una entrevistada señala las capacitaciones **gratuitas** en el **PET** (Programa de Economía del Trabajo), **SERCOTEC** e **INACAP**, en temas de **emprendimiento**, **calidad**, normas de certificación **ISO** y **Administración de Empresas**.

“me fui capacitando...tomé un curso en el PET (Programa de Economía del Trabajo) sobre **emprendimiento**...tomé control de **calidad**...eso de las **ISO** estaba recién metiéndose en Chile...sí, casi nadie tenía idea cuando yo tomé esos cursos, que eran **gratuitos**, tomé **administración de empresas**...unos cursos por **SERCOTEC**...otros por **INACAP**” (d 3)

- Otra entrevistada refiere sus necesidades de **capacitación** para **modernizarse** y aprender a elaborar los productos que **han salido** para **los niños: tortas con figuras** de **Barbie** y de **Barney**.

“me he quedado un poquito atrás, necesito **capacitarme un poco**, porque ha **salido mucho**...sobre todo para **los niños**, la **torta con figura**, con monitos...ahora los cabros chicos no quieren la torta de piña con crema que se comía uno cuando chica, no, ahora quieren con la forma de la **Barbie** o de **Barney** y encuentro yo que tengo que **modernizarme un poco**” (s 3)

- Una socia señala que la competencia actual exige capacitaciones porque siempre hay **cosas nuevas**, **nuevas herramientas de trabajo**, cursos de **computación**, aprender sobre nuevas **tecnologías**.

“uno siempre está necesitando saber algo, estudiar algo, todos los días salen **cosas nuevas**, **herramientas nuevas de trabajo**, la **computación** para hacer

*presupuestos con una mejor presentación que escribirlo a mano, sin la **tecnología** quedamos atrás total, poner Internet para que me manden los logos por mail y después ponerlos en mi máquina” (f 3)*

- Otra entrevistada señala que con el propósito de aprender a administrar mejor la unidad económica, hace un diplomado en la **Universidad de Chile** sobre **mujer empresaria** llamado **Mujer y Empresa**.

*“hice un curso en la **Universidad de Chile**, un diplomado sobre **mujer empresaria, Mujer y Empresa**, que duró como seis meses más o menos” (d 1)*

- Una de las asociadas refiere las acciones de **capacitación** y **asesorías** entregadas por el **gobierno** a través de la **Municipalidad**: capacitación en contabilidad entregada en la comuna por una **OTEC** por **franquicia tributaria de SENCE**; **asesoría para microempresarios**, programa de **SERCOTEC** con **Gobierno Regional de Santiago**, mediante el departamento de **Fomento Productivo**.

*“fui a la **muni** a buscar alternativas, me interesó **capacitarme** en cocina...otra vez en la **muni** ofrecieron **asesoría para microempresarios**...y todo era por **SERCOTEC**...por cuestiones del **gobierno**...saqué un curso de contabilidad acá mismo en la comuna, por una **OTEC**, por la **franquicia tributaria del Sence**” (s 3)*

- Una entrevistada señala que para llevar bien el negocio postuló a un proyecto de la municipalidad. Este proyecto, llamado **Créalo**, licita **fondos concursables** para **proyectos de microempresarios de la comuna**. En este programa hizo **cursos de acción emprendedora** sobre **marketing, economía, contabilidad, aspectos legales y plan de negocio**.

*“este es un negocio de nosotros, es una **empresa familiar**...pero para llevar bien el negocio hice un proyecto a **Créalo**, **fondos concursables** acá en la **municipalidad**, salí seleccionada para **cursos de acción emprendedora**...un poco de **marketing, economía, contabilidad, los aspectos legales** que tienes que saber seguir para tu empresa...**el plan de negocios**...todo eso” (s 7)*

- La comercialización

El marketing

- Una de las entrevistadas asocia la posibilidad de tener trabajo más regular a **invertir en publicidad, tener sitio Web, letreros, tarjetas**.

*“nos habían hecho una **página Web**, así que yo no he hecho **inversiones en publicidad, carteles, letreros**, cuando hay reunión entrego mi **tarjeta**” (f 3)*

- Otra entrevistada, relaciona el **marketing** con el aumento de las ventas.

*“la **microempresa** necesita un buen **marketing**...para las ventas...las ventas son principalmente lo que hay que desarrollar...”(d 1)*

Las estrategias de venta y los clientes

- Una de las socias, productora de licores y mermeladas artesanales exóticas, relata las estrategias de venta directa, aprendida de otros pares.

La entrevistada resalta los aprendizajes alcanzados en la observación de los modos de venta de otros en las ferias y las exposiciones. Señala que **copiar** a los otros le ha dado ideas para **vender** más, uno de estos modos es **ponerle nombre** a los licores.

“en la expo había un ‘orgasmo cream’...cachai...así se llamaba el licor...era color de espermio la gueaita...tu cachai...era un café con leche con mucha vainilla, bien aromatizado, rico...pero se llamaba ‘orgasmo cream’...en el fondo he optado por ponerles nombre también, ahora vendo “noche de pasión”, las clientas pasan y te dicen: vengo a buscar mi noche de pasión...entonces tu vas viendo que los demás venden con eso. Es un poco copiar, pero...” (s 2)

También describe los comportamientos de los consumidores que compran productos **pa’ puro pegarse la quebrá** y que consideran como **top** los licores de **flores medicinales, hierbas medicinales** y especias.

“de repente viene gente que dice: tengo un amigo italiano que se cree y se cachiporrea con el amaretto...entonces va y lleva licor de albahaca, a veces los viejos compran las cosas así...¡pa’ quebrarse, cachai!...¡qué amaretto, licor de albahaca! ¿hay tomao?...entonces para ellos es como top...un licor de pimienta pa’ puro pegarse la quebrá...de repente van a una comida y llevan uno de flores medicinales o de hierbas medicinales” (s 2)

Esta entrevistada utiliza, en las estrategias de venta directa a los clientes de estos productos exóticos de elaboración artesanal, la medicina alternativa y la relación entre el consumo de productos naturales y la salud, señalando su utilidad para la **depresión, la presión arterial** o sus características **afrodisíacas**.

“dice la gente: berenjenas ¡qué horror, no me gustan!...pero ¿sabía usted que son narcóticas y sirven para la depre?...¡ah! ¿verdad?...y al final, los convencís y se la llevan...o le decis que el cochayuyo regula la presión arterial...después se vuelven adictos...A todos les llama la atención un licor de albahaca anisado o por ejemplo las frutillas con aroma a albahaca y yo las voy a vender por afrodisíacas...la gente va a pagar por lo que tu le digas...y hago una mezcla de jengibre y estragón que también son afrodisíacas...” (s 2)

Sus **clientes** son personas que **vuelven**, ya que habitualmente visitan exposiciones de productos rurales artesanales y recuerdan los productos.

“hay hartos clientes que vuelven, que te dicen: pero si yo estuve allá en el Espacio Riesco, viene otro y te dice: si yo estuve allá en el Estadio Nacional, ellos te van como ubicando” (s 2)

- Otra socia, artesana de velas artísticas, habla de los compradores como consumidores. Señala que la artesanía que elabora las **consume** la gente para **decoración, para la medicina alternativa, para la meditación, porque está de moda**.

*“la verdad es que hay gente que la **consume**, porque hay gente que usa las velas de **decoración**, hay otra gente que se dedica a la **medicina alternativa**, a la **meditación** y les gusta la buena vela, la vela que da aroma, que sea bonita, ahora **está de moda**...las decoraciones de velas, los encintados” (s 4)*

- Una de las mujeres entrevistada distingue entre clientes y consumidores. Ella señala que antes, los **clientes** eran estables, hoy los **consumidores** son inestables.

*“antes yo iba con sistemas nuevos, intercambiábamos conocimientos, de hecho todavía son **clientes** nuestros...ahora se hacen más cosas a pedido...porque no se pueden tener guardadas y las cosas que producimos siempre, a veces no se venden todo lo que deberían haberse vendido, los **consumidores** cambian de idea”(d 3)*

Los nichos y segmentos

Algunas de las entrevistadas hablan de los nichos de su negocio.

- Una de ellas, identifica como uno de los **nichos** de su negocio, la prestación de servicios de **mantención** a las **empresas** que tienen **flotas de vehículos** y otro, la prestación de servicios a **clientes particulares de buen nivel**. Asocia el servicio prestado a aquél realizado por los **médicos**, ya que el precio, en comparación con el **mercado** es **caro** y funciona por **recomendación** de otros clientes, **igual como lo hace el médico**.

*“uno de los **nichos** de nosotros es venderle a las **empresas**, **mantener flotas**, **mantener flotas de vehículos** de empresas y el otro es con clientes particulares de **buen nivel**, digamos que tengan autos relativamente moderno. Para nosotros es importante ir a las empresas porque cuando ya tienen confianza con uno es lo mismo que los **médicos** yo me comparo siempre con el aspecto médico, somos médicos pero de automóviles (...) el precio que nosotros tenemos para el **mercado** es **caro**...por **recomendación** propia, **igual como lo hace el médico**”(s 7)*

También, refiere que el tipo de clientes a los que atienden saben mucho de autos, entonces han incorporado **herramientas** y **maquinarias alemanas** y materiales especiales que **no son** para hacer **ofertas**.

*“en el asunto de los autos, hay clientes que saben mucho de autos, que saben de lubricantes, de cosas...entonces nosotros trabajamos con buenas **herramientas**, con **máquinas alemanas**, con lubricantes que no tiene todo el mundo...desde ya las de nosotros **no son ofertas**”(s 7)*

- Otra entrevistada, señala su estrategia de acceder a **un segmento** más exclusivo, distinto al del importador que ingresa productos competidores por precio, independientemente de la calidad.

*“Ahora con la competencia de las importaciones de la parte textil...va a ser un caos...fijate que el Líder vende jeans a 1.990...claro que te va a durar poco, pero en realidad la gente compra por el valor...claro que hay **un segmento** de personas que no compra lo mismo, entonces a ese segmento es donde uno trata de llegar, sobre todo a las empresas, a los corporativos...a esos yo les hago la prestación de servicios”(f 3)*

- Para otra entrevistada, en Chile, los **nichos** de comercialización son inestables. Por ello, es necesario adelantarse a las necesidades de determinados grupos para salir adelante. La identificación de uno de ellos, el de los **adultos mayores**, remite a la conciencia sobre el envejecimiento de la población y el otro, interesado en las **prótesis mamarias**, habitualmente consideradas como productos estéticos, refiere a la invención de productos chilenos que sean de costos asequibles en comparación con los altos costos de algunos productos importados y a la atención de los consumidores por la apariencia física.

“aquí en Chile, hay que buscar nichos para salir adelante...ya estamos pensando en trabajar con la necesidad del adulto mayor...porque el abuelito tiene que buscar un buen soporte para bañarse, para que se sienta seguro y estamos trabajando en ese proyecto de las prótesis mamarias...estamos tratando de sacar un material para que no dañe la piel, si logramos eso, se van a bajar muchos costos, para que esté al alcance de todos, no como las que traen de afuera” (d 3)

La venta en las ferias artesanales

La venta en las ferias artesanales y exposiciones, es relevada por las entrevistadas de diferentes formas: como lugares de comercialización auspiciados por organismos municipales y gubernamentales, que constituyen los únicos lugares posibles para vender a público; como apoyo a la actividad de productores artesanales; como crítica a la competencia con los comerciantes; como lugares de aprendizaje y como espacios solidarios de apoyo a la actividad.

- Una de las entrevistadas, refiere que las ferias artesanales en las que participa son auspiciadas por la **municipalidad** en un **programa de superación de la pobreza**, organizado por **Junis** del **banco de los pobres** y las cuales se hacen a **todo trapo**, pero con el requisito de que todos los que ahí se instalen sean **productores** artesanales. Esto le significa cancelar un **precio mínimo** para instalarse y ofrecer sus productos.

“las ferias son de un programa de la superación de la pobreza, el requisito que tienen es que solamente productores, que produzcas todo lo que vas a vender, no se puede vender nada comprado, todo lo que hay ahí es hecho, obra de mano, lo está organizando el Junis...el banco de los pobres, se va a poner en la municipalidad a todo trapo, entonces es un precio mínimo, en esta feria va todo puesto, ellos están organizando esta cuestión”(s 4)

- Otra socia señala que desde que inicia la actividad de artesanía en vidrio, comercializa en **ferias artesanales** de distintas comunas - en la Región Metropolitana y en otras regiones - y en aquellas organizadas por **Chile Emprende** y **SERNATUR** y de programas del **SERNAM**.

“Yo vendo en las ferias artesanales...por darles algún apellido ...desde que empecé a hacer vidrio (...) voy a las ferias, la de la Cisterna, de San Miguel, Cerrillos, Valdivia...las ferias de Emprende y las de SERNATUR (...) estaba metida en el

SERNAM este último tiempo, estaba metida en unos programas, de ahí han salido ventas en distintos lugares” (s 5)

Esta entrevistada refiere que en éstas ferias y exposiciones, se hacen productos de diferentes precios, **cosas especiales** acorde al **medio**.

*“en otra feria, íbamos a ganar cualquier plata, porque era frente al Alto Las Condes, ahí en las Terrazas de Lo Matta, grito y plata...trabajamos para esa feria, hicimos **cosas especiales** para el **medio**, por ejemplo, acá en la feria tengo que hacer cosas de \$1.500 a \$5.000...para allá hicimos cosas de \$5.000 a \$20.000...porque allá la gente compra” (s 5)*

Señala que las **dificultades** más grandes para los productores artesanales son de **canales de distribución**. En este punto refiere, en primer lugar, que en las **tiendas** hay que dejar los productos en **consignación** y, en segundo lugar, que **tratan al artesano como si fuese un industrial**, comparando el **trabajo** de artesanía con el de **productos Chinos**.

*“las **dificultades** más grandes son...los **canales de distribución**, porque a las gentes de las tiendas no les gusta comprar, les gusta que les dejen en **consignación**...ya, en segundo lugar, ellos piden demasiada rebaja...**tratan al artesano como si fuera industrial** y no son comparables, dicen: oye, si a mi me trajeron una partida de platos **chinos**. Si, les digo yo, con esto trabajo yo no más y me demoro todo un día en hacerlo...pero ellos quieren dar igual trato”(s 5)*

Además refiere que, cuando los artesanos van a una **feria**, **compiten** con **comerciantes**, porque **no hay ferias exclusivas de artesanos**, y que los **Peruanos** que venden los productos de vidrio **más baratos** que el **costo** de hacerlos en Chile.

*“cuando uno va a una feria, esta **compitiendo** con **comerciantes**, **no hay ferias exclusivas de artesanos**...tenemos un gran competidor que son los **Peruanos**...los peruanos por el cambio venden el vidrio **más barato**, a ellos el cambio y la mano de obra les sale más barato, entonces pueden vender barato y a mí el **costo** me sale más”(s 5)*

- Otra artesana, señala haber participado en la **Feria Solidaria de La Moneda**, en las realizadas por el **FOSIS** y en otras **ferias y exposiciones artesanales**. De ellas rescata la **solidaridad** y la **valoración de los trabajos** entre artesanos **que tratan de sobrevivir**.

*“estuve hace muy poco en la **Feria Solidaria de La Moneda**, me sacaban fotos, me pusieron en unos programas, me iban a entrevistar de ver algo tan diferente...he llegado a unas ferias del **FOSIS** que han sido gratis...los **artesanos** me **valoraron**...admiraron mi técnica...me mostraron su **solidaridad**... Otras veces he estado en ferias de escultores en madera...otras habían llegado al vidrio...**tratando de sobrevivir**...estábamos haciendo artesanía en la solidaria comunidad del **FOSIS**” (s 9)*

Esta entrevistada, refiere la necesidad de instalar **ferias de artesanos chilenos** atendidas por ellos y realiza una crítica a la venta de artesanía por comerciantes de productos que **no son chilenos**.

*“Tendrían que haber muchas **ferias de artesanos chilenos**, que el artesano esté ahí, no que un tipo compró un local y que el artesano no está o que van a comprar a distintos lugares...puras cosas que **no son chilenas**”.* (s 9)

3. Estilos productivos y reproductivos en las actividades económicas de las mujeres: transiciones de lo tradicional, a lo moderno y a lo post moderno.

Los estilos productivos y reproductivos de las actividades económicas de las mujeres entrevistadas reflejan trayectorias laborales femeninas con transiciones de lo tradicional a lo moderno y post moderno.

- Una trayectoria femenina de lo tradicional – modista – a lo moderno semi industrial – el taller de confección –, luego a la prestación de servicios a la gran empresa, y hoy, elaboración de productos ortopédicos. Este trayecto refleja una transformación de la actividad desde el oficio hacia el comercio, después a la prestación de servicios y hoy, fabricación de un producto.

La entrevistada que se inicia como modista construye las transformaciones que ha sufrido la actividad, asociada a los **cambios** en el **mundo** y en **el país**.

Los cambios en la **forma de vestirse de las personas**: antes **se mandaba a hacer la ropa** y hoy compran en **tiendas** donde esta la ropa **lista**.

*“cuando retomé, después de cuidar a mi bebé por dos años, no quise volver con ropa porque el **mundo...el país** ha ido cambiando, la **forma de vestirse de las personas** ha ido cambiando, antes todo el mundo **se mandaba a hacer la ropa**, hoy día la gente quiere ir a la **tienda**, comprárselo, traérselo **listo** y que no tenga el menor detalle”* (d 1)

La actividad de confección **“a la medida”** ha sido reemplazada por la confección “estandarizada”. Estos cambios han abaratado los precios, **es más caro** confeccionar a la medida.

*“la ropa tenía que ser hecha **a la medida**...ahora **es más caro** mandar a fabricar...”* (d 1)

La gestión del tiempo de las personas se ha ido transformando. Hoy el consumidor circula por las tiendas y compara, lo que re-construye la capacidad de elegir. Si bien las prendas se han estandarizado - en talla, estilo, géneros, colores, moda - se compara y **se camina mucho para conseguir** lo que se quiere.

*“**se camina mucho para conseguir eso**...pero nadie quiere ya...(a la medida)”* (d 1)

Al salir de la actividad de confección de ropa a la medida, inicia una actividad comercial y abre una cordonería, y al segundo año, ya con **dos cordonerías**, observa que empieza a competir con el comercio de los **importadores**; en general inmigrantes, que se instalaron produciendo **competencia** por precio.

*“tomé la línea de las **cordonerías** en el sector de Independencia y al año con otra, en el sector de Recoleta. Me fue bien los dos primeros años, después vino este*

*problema de demasiada importación y que los mismos **importadores** empezaron a vender sus productos, ya con otro precio, la **competencia** se puso al lado y fue difícil competir” (d 1)*

Después de esta actividad comercial, inicia la confección de cortinas en respuesta al **boom de las cortinas** en el país, a consecuencia del crecimiento de la actividad de construcción de viviendas y, a la modalidad de presentar los espacios amoblados a través del uso de las **casas piloto**.

*“vino el **boom de las cortinas en el país**, todo el mundo necesitaba la cenefa y que alguien fuera y las dejara colgaditas...antes de eso, con un hilito nos arreglábamos con las cortinas...la gente iba a las **casas piloto** y observaba todo eso...”(d 1)*

Esto produce nuevos servicios. Los clientes buscan instalar en sus residencias cortinas y esperan un **servicio completo de cortinajes sin moverse de su escritorio**.

*“antes de irse a vivir a un lugar, la gente ya quiere tener armado todo el cuento...ofrecía el **servicio completo**: les llevaba todos los muestrarios habidos y por haber, les llevaba los materiales, todo. O sea, **no se movían de su escritorio** y yo les entregaba el trabajo completo”. (d 1)*

Después del trabajo de cortinajes, vuelve a modificar su actividad, haciendo ahora **prestación de servicios a la gran empresa**.

La gran empresa/tienda realiza la prestación de servicios que antes hacían los pequeños independientes, **succionando las ideas de la pequeña empresa y dando crédito como los bancos**.

*“acepté hacer **prestación de servicios para la gran empresa**...ellos han ido copiando todo lo que hace la pequeña empresa, han ido **succionando las ideas** para ellos ofrecerlo y tener mayor público cautivo, porque como ellos dan los **créditos**...eso ha hecho que muchas microempresas hayan ido perdiendo clientela” (d 1)*

Para ello, instala un **taller en su domicilio** y **entrega semanalmente una cantidad de cortinas o juegos de baño, sábanas, distintos productos**, con las especificaciones que la tienda exige.

*“ahora yo tengo mi **taller**...hago **prestación de servicios a la gran empresa** (...) a ellos yo les **entrego semanalmente una cantidad de cortinas o juegos de baño, sábanas, distintos, distintos productos**...”*

Señala haber alcanzado un nivel de **especialista**, en forma **autodidacta** para elaborar los productos textiles:

*“seguí **especializándome** cada vez más y me he ido perfeccionando a través del tiempo y a partir de la experiencia. Soy **autodidacta** en esto. (d 1)*

Pero, según ella, tener un taller, **cuesta más, es más difícil**, no es la venta a la calle – como la cordonería – alguien me tiene que **recomendar**, o sea, hay muchas cosas

más...hay que **tener personal** que corte, que cosa, hay que **dirigir**, hay que **aprender a administrar**.

*“cuesta más, mucho más, mucho más, porque no es la venta a la calle, es más difícil, alguien me tiene que **recomendar**, tengo que **contratar personal**...tener dos o tres personas en mi taller, para cortar, para coser, hay que **dirigir**, hay que **aprender a administrar**” (d 1)*

Paralelamente, inicia la confección de **artículos ortopédicos** para una empresa que distribuye a una cadena de **farmacias** y pretende iniciar la **comercialización** de estos productos en forma independiente a otras cadenas de farmacias. Para ello, busca **asesoría con una persona especialista** y proyecta que ese será probablemente su **trabajo futuro**.

*“paralelo a eso, yo trabajo en **artículos ortopédicos**, hago toda la línea elasticada, los palmares, cabestrillos, para las rodillas...antes le entregaba a esta empresa que distribuía para **farmacias** Ahumada...hoy día estoy haciendo los mismos productos, pretendo **comercializarlos yo**, me voy a hacer **asesorar por una persona especialista** en el tema, porque si bien yo hago los productos, no tengo muy claro para qué...qué curan...entonces yo quiero aprender eso...tengo la sensación que ese va a ser mi **trabajo futuro**..” (d 1)*

Esta proyección de trabajo futuro se produce al observar las **importaciones** textiles causadas por los **acuerdos internacionales** que dificultan **competir** con precios bajos. En especial, frente a los **precios ridículos** de productos textiles hechos en **China**, la reducción de costos obligaría a la gran empresa a terminar los contratos con los talleres proveedores de servicios y, la racionalidad instrumental imperaría sobre la relación personal entre gran empresa y prestadores de servicios.

*“porque el textil hoy día esta demasiado copado con las **importaciones**...con la cantidad de **acuerdos internacionales** que estamos teniendo, las cosas van a llegar a unos precios con los cuales nosotros no vamos a poder **competir** (...) las cortinas hechas en la **China** llegan con un **precio ridículo** (...). Ella (encargada de compras de la gran empresa) me dice: ya no me va a convenir hacerlas. Yo le digo: sí, en la medida que tu vayas descubriendo que puedes importar cosas más baratas, cada vez vas a ir dejando más gente sin trabajo...” (d 1)*

En consecuencia, mientras espera que la confección de cortinas vaya **tocando fondo**, porque ya **no es negocio fabricarlas**, **visualiza** un nicho sin grandes competidores – el de los artículos ortopédicos – ya que **los chinos no están en esto**.

*“estoy visualizando que el tema de cortinaje va a ir **tocando fondo**, viene importado de todas partes, llegan tan, tan baratas que **no es negocio fabricarlas**. No se pueden vender a los precios que los nacionales los venden. Entonces, yo estoy **visualizando** eso y descubrí que **los Chinos no están en esto**” (d 1)*

- Un trayecto femenino que salta de una actividad tradicional a una posmoderna.

La entrevistada, artesana de velas artísticas, después de trabajar como asesora del hogar durante veinte años, hace un curso de artesanía en velas y a través de un proyecto - ganado en la municipalidad - de la Comunidad Europea para la superación de la pobreza y apoyada por estudiantes de ingeniería comercial de una universidad privada, da inicio a su actual actividad.

La trayectoria laboral de la entrevistada comienza a los **quince años**, cuando empieza a trabajar de **operaria** en una **fábrica** que **quiebra** el año **1975**. Posteriormente a los treinta años, inicia la actividad que realiza durante veinte años, **trabajo remunerado** pero **nunca contratada**, como **asesora del hogar**. Al enfermar de estrés y crisis de pánico, aprende la **artesanía** que la lleva a iniciar el **negocio**, a partir de un proyecto de apoyo a microempresarios licitado en la municipalidad.

*“mis primeros trabajos fueron cuando yo tenía **quince años** y trabajaba ahí contratada, fui **operaria** de una **fábrica** hasta que vino la **quiebra** de la empresa el año **75**...fui dueña de casa muchos años y vine a trabajar después de los treinta, haciendo aseo y lavando como asesora del hogar o sea **trabajo remunerado**, pero siempre trabajé en la parte informal, **nunca contratada**...ahí trabajé veinte años hasta que estuve enferma, estresada y me dio crisis de pánico y me tuve que retirar y ahí hice mi primer negocio con la **artesanía** que aprendí para relajarme...”(s 4)*

La entrevistada señala haber iniciado la actividad económica a partir de un **proyecto** de la **Comunidad Europea para la superación de la pobreza** que se ganó en la **municipalidad**. Para elaborar el proyecto fue **asesorada en estudio de costos** por estudiantes de ingeniería comercial una **universidad** privada **de la comuna**.

*“empecé a vender, a hacer negocio cuando me **gané un proyecto** en la **municipalidad**...un proyecto de la **Comunidad Europea para la superación de la pobreza**...me gané ese proyecto y los estudiantes de la **universidad** que está acá, de ingeniería comercial me **asesoraron en estudio de costos**...de evaluación de costos, de cuál era el costo real y a ese costo yo tenía que agregarle mi trabajo más la ganancia” (s 4)*

La entrevistada cuenta que ella no tiene características de **emprendedora**, porque necesita tener un **sueldo a fin de mes**. Pero, al realizar el curso de artesanía en velas, le explicaron que **las velas se consumen** y empezó a pensar que podía venderlas. Sin embargo, ella quiere hacer velas de **calidad** y **simples**, y le han señalado que eso es poco **comercial**.

*“este fue mi primer emprendimiento...yo nunca fui buena para emprender...yo necesito tener un **sueldo a fin de mes**, no importa el monto que sea pero yo necesito contar con ese dinero...pero en el curso, ahí yo me di cuenta de que **las velas se consumen**...a mi me gusta la **calidad**, la línea de la pureza, un negocio en línea **simple**...entonces me dicen que tampoco es **comercial**”(s 4)*

Para ella, la actividad comercial tiene que ser **realista**, entonces se instala a vender las velas en las ferias artesanales pero lleva otros productos para **enganchar al cliente**, como **campanitas de viento e inciensos**.

*“hay que ser **realista**...yo hago en la feria eso...tenía un montón de cosas que iba a comprar porque eso me ayudaba a hacer el negocio y a **enganchar al cliente**, por ejemplo tenía **campanitas de viento**, tenía **inciensos**, tenía un montón de cosas”*(a 4)

- Otro trayecto tradicional - postmoderno

La entrevistada, actriz y pedagoga, se inicia en las manualidades para vivir de ello. Se acerca a **FOSIS**, **SERCOTEC**, **municipalidad** y **otras organizaciones** para alcanzar habilitación y formalización en una actividad artesanal.

*“cuando yo decidí empezar con esto de las manualidades, me acerqué a todos los **organismos**...**FOSIS**...**SERCOTEC** y **otras organizaciones** y mucho a la **municipalidad**, para formalizar un poco más y vincular ideas de producción y de gestión y vender lo que uno hace”*(s 9)

Construye las contradicciones de realizar una actividad artística **creativa** en un **mundo consumista** y los costos de responder a los **requerimientos** de **gestión**, de **contactos** y ventas, en las que hay que **convencer a la gente** para que **pague lo que vale** cada producto.

*“buscar un encause **creativo** con las manos...un canal de salida a una realidad que no gusta, que conecta con un **mundo** absolutamente **consumista**...me ha costado esta alianza entre lo que uno está creando y un mundo que tiene **requerimientos** de tanta **gestión**...que hay que tener **contactos**, mecanismos técnicos, **venderse**, eso...hay que **convencer a la gente** y que trate de **pagar lo que más o menos vale eso**”*(s 9)

Refiere los esfuerzos por **tratar de sobrevivir** con un **taller** que pretende ser una **pequeña empresa**, **emprender**, **descubrir lo que a la gente le gusta** y lograr que **pague** por el **trabajo** realizado.

*“tratar de sobrevivir en un **taller** que pretende ser una **pequeña empresa**...todo lo que cuesta **emprender**...trato, no te puedes imaginar todo lo que trato de **descubrir** qué es lo que **le gusta a la gente** y cuando yo hago mi **trabajo**, la gente lo encuentra bonito, pero no lo **paga**”*(s 9)

- Un trayecto tradicional - moderno: de taller de barrio a servicio de mecánica automotriz en empresas y a clientes particulares.

La entrevistada inicia la actividad como empresa familiar, con su esposo y transforma el antiguo taller de barrio de mecánica automotriz en uno moderno. Distingue su negocio con el antiguo **taller de barrio**, señalando que **marcan la diferencia** al instalar un lugar **limpio**, **pavimentado**, **armonioso**; **con tecnología**, **computación**, **Internet**, **para marcar la diferencia**.

*“antiguamente existía el **taller de barrio**, donde los tipos llegaban a arreglar su vehículo y era sucio, no cumplía con las normas...nosotros **marcamos la diferencia** con respecto a eso...tenemos el taller completamente **limpio**, completamente **pavimentado**, tratamos de mantenerlo **armonioso**, tenemos **tecnología**, tenemos **computación**, tenemos avances, contamos con **Internet**”*(s 7)

Estas diferencias permiten captar **clientes** diferentes, aquellos que tienen **recursos** para poder **gastarlos**.

*“en el taller de barrio...los tipos llegaban a arreglar su vehículo y prácticamente eran amigos y familiares y eran puros conocidos del barrio...el plus para nosotros es ir al **cliente** que tiene los **recursos** para poder **gastarlos**, entonces los otros clientes van donde el tipo que tiene menos infraestructura, porque obviamente le van a cobrar más barato...”(s 7)*

El trabajo en *“el taller de barrio es habitualmente informal, ilegal y los trabajadores no tienen contrato”*. (s 7)

4. Las actividades económicas independientes y las pseudo independientes
- prestadora de servicios de confección - pseudo independiente

La entrevistada, **busca alternativas** para mantener una **renta**, anticipa riesgo total en el terreno de la **fabricación** frente a competidores en el mercado capitalista mundial y decide iniciar la **prestación de servicios** para la **gran empresa** nacional.

*“cuando vi que entraron los famosos chinos, los coreanos con los juguetes...busqué por otros lados, después **fabriqué** cosas, yo vi que eso tampoco iba a resultar...entonces dije yo...lo mejor que puedo hacer es dedicarme a **prestar servicios**, que se gana menos, pero por último **te llega pega**...aquí llega todo cortado y uno arma eso...por hacer una falda te pagan trescientos pesos...por un babero veinte pesos...si, eso hacen **los grandes**” (f 3)*

Los **clientes** de esta prestadora de servicio son referidos como pares, **“iguales que yo”**, pero con otros recursos para presentarse a las **licitaciones**.

*“Mis **clientes** son personas **igual que yo**, pero que se dedican a buscar clientes...a buscar la pega para mandarla a hacer...ellos van a las **licitaciones**” (f 3)*

Señala que la licitación es un mecanismo que favorecen a las **empresas** de los que cuentan con **capacitación, capital monetario** y **contactos**.

*“no voy a las licitaciones...una porque no tengo el **contacto** y otra porque no tengo la **capacitación**, o sea el medio, **la plata**, porque si tu vas a licitar, tení que tener tus buenos millones para la cantidad de ropa que te van a pedir, así que siempre se le pide a las **empresas** que hay, hay empresas que se dedican a eso (...) en Chile Compra...tu no puedes inscribirte en Chile Compra si no tienes la capacidad, primero para lo que vas a vender...responderles pues...” (f 3)*

Realiza prestación de servicios en el rubro textil para empresas intermediarias y de distintos tamaños, entre los productores y la gran empresa.

La intermediación de terceros, aparece asociada a la pauperización de la renta de los más **chicos, a montos** por prenda **que bajan** en relación a las **empresas** prestadoras de servicios más **grandes** que son los intermediarios.

*“en todas esas pegas grandes, hay empresas o gente que se dedica a licitar y ellos toman la pega, ven las telas, cortan y de ahí buscan talleres para que les fabriquen, pero uno no llega directo al dueño, al empresario grande no llega, es como el tercero...entonces **va bajando el monto**...porque el primero, después viene el segundo y después llega uno claro, entonces eso es lo que hay...los talleres grandes o las **empresas grandes** se dedican a los que van a las licitaciones y esos grandes lo contratan a uno que es **chico**...”(f 3)*

La prestación de servicios a terceros se construye realizada por personas **pobres**, que necesitan **tener trabajo** para la **subsistencia**, aunque se les **pague poco**, lo que produce la oposición **explotación/no explotación**.

*“yo no estoy hablando de **explotación**, porque yo creo que desde que el mundo existe el **pobre** ha tenido que **subsistir**...no importa que **paguen poco**, la cosa es que **haya trabajo**...que pague un precio justo...pero es que ellos también dicen: miren, nosotros queremos que me haga esto y tal me lo hace por menos...entonces el otro tiene que obligadamente bajarse...” (f 3)*

Ante ello, la posibilidad de mejora de renta se obtiene aumentando el trabajo, esto es **hacer volumen**.

*“este trabajo es mal pagado, tu tenís que **hacer volumen**, tienes que hacer hartas prendas para que te pueda convenir, todo es así, si, eso lo hacen los grandes...y ahora con el problema de los chinos va a ser peor” (f 3)*

La prestación de servicios es una actividad que no tiene regularidad de ingreso, con períodos en que se puede **ganar harto** y otros nada.

*“en realidad un mes podís **ganar harto** y otro mes no podís ganar, no es una cosa fija...que dijera: yo gano quinientas lucas, me entran por el taller...”(f 3)*

De ahí, la insistencia en la generación de redes de comercialización, de exigir una organización desde el Estado o desde otros organismos, incluida la asociación, para poder tener un ingreso más regular y estable.

La deficiencia de **contactos con las empresas** intermediarias para contar con una prestación de servicios más regular y permanente es referida como **problema** y la regularidad del ingreso buscado es representada en que **haya más pega**.

*“el **problema** es que haya más **contacto con las empresas** que se dedican a esto, pa’ que **haya más pega**” (f 3)*

- Una actividad económica independiente: Servicios de Alimentación

La entrevistada inicia su vida laboral como programadora en empleos dependientes y después de doce años se retira. Señala que **mal remunerada**, decidió que **ya nadie más la iba a explotar**.

*“yo trabajaba en una empresa que tenía excelentes pitutos, bancos, empresas grandes...el banco le pagaba a mi empresa por mis servicios...doce años y me llegó la garrotera...el hecho de estar **mal remunerada**...me llegué a enterar que el banco les pagaba por mí en U.F. no sé cuanto, como un millón de pesos...o sea...por tenerme a mí ganaban y no movían ni un dedo siendo que la que trabajaba era yo...no sé...decidí que **ya nadie más me iba a explotar** y empecé con esto...” (s 3)*

Se capacita en **cocina** e inicia una actividad económica independiente de Servicios de Alimentación.

*“fui a la **muni** a buscar alternativas, me interesó **capacitarme** en cocina...saqué un curso de contabilidad acá mismo en la comuna, por una **OTEC**, por la **franquicia tributaria del Sence**” (s 3)*

Estuvo apunto de instalarse con un **kiosco** para tener una **entrada más fija**, para comprarlo pidió un **préstamo** y para capitalizarse de insumos, otro, pero la municipalidad le prohibió instalarse y ahí **quebrándose la cabeza de cómo hacerlo**, encontró a **Chile Compra**, en un portal del **Estado**, a través de Internet, postuló y le dieron una **adjudicación**.

*“vendían un **kiosco**, con cocina industrial, mesa, sillas, todo un negocio para vender comida rápida...lo que siempre había soñado, una **entrada más fija**, que te dé movimiento todos los días...comparamos con una deuda de \$500.000, después otro **préstamo** más, para capitalizarme y comprar insumos. Hice una pila de trámites ante el Sesma y en marzo, la tipa de la municipalidad me dice: no está prohibido instalarse, lo siento mucho pero usted no puede instalarse y ahí está el kiosco botado. Y a raíz de so surgió qué hago para pagarle a los bancos y ahí **quebrándome la cabeza de cómo hacerlo** di con esto, con **Chile Compra**, que tiene un portal del **Estado**, a través de Internet hacían compras...postulé y me dieron la **adjudicación**...y ahora me saco la mugre para ganarme ahí un espacio” (s 3)*

Chile Compra exige **“puntualidad, responsabilidad, productos de primera calidad, ellos te lo piden todo...el año pasado me fue bien en Chile Compra”**

5. El Estado y las políticas públicas

El Estado protector de las actividades económicas pequeñas que dan trabajo

Los créditos bancarios:

- El análisis que la entrevistada realiza de las posibilidades de mantener el trabajo de prestación de servicios refiere a las condiciones de contar con **capital** y **maquinaria**, discutiendo los **obstáculos que pone el país** para los **chicos**, como las condiciones **legales** para obtener **préstamos** y aquellas que refieren a las **exigencias de los derechos laborales**.

*“a veces depende del **capital** que uno tiene, a veces es por herramientas de trabajo, digamos que uno no tiene para adquirir la **máquina** o la herramienta*

principal, eso y los **obstáculos que pone el país** también, o sea en general **las leyes**, que si tu tenis a una persona, tenis que tener esto, tenis que tener lo otro, entonces...que pedis un **préstamo**...el **chico** paga más interés, te dan menos plazo para pagar y es todo muy complicado...todas las reglas que te ponen te traban un poco” (f 3)

Aprécia las diferencias de la microempresa frente a la gran empresa, aun cuando **la microempresa mueve al país y da trabajo**, en cambio la gran empresa gana **millones y se los lleva afuera**, sin solidaridad social.

“no hay mucha ayuda para el microempresario a nivel de gobierno...a los grandes les dan tiempo de gracia para pagar y siendo que este medio es **el que más mueve al país** y el que **más trabajo le da a la gente** y es el que mueve más plata, aunque sea poca, siempre anda dando vuelta...no como siempre el grande...que recibe **sus millones y se los lleva para afuera** y punto” (f 3)

Rescata su experiencia de endeudamiento con la banca y produce una evaluación positiva de los apoyos gubernamentales recibidos a través del **Banco Estado**, en su opinión **esas son las cosas que tienen que hacer**.

“(la máquina) me la consiguió el banco y ellos me la compraron y me prestaron la plata, el **Banco Estado**, porque la colleterera vale como dos millones de pesos y a ellos le hacen precio, entonces me la consiguieron en quinientos cincuenta, ven ...**esas son las cosas que tienen que hacer**...”(f 3)

- Otra entrevistada refiere que, ante la necesidad de capital para el funcionamiento de la unidad económica, busca ayuda en el **Banco Estado**. Pero, no obtiene tal ayuda por las **trabas al sistema**, a pesar de que son los que están **dispuestos** por el **gobierno** con la **tasa más baja de interés**.

“se supone que el **Banco Estado** tiene departamento de microempresa y que ellos son los que están **dispuestos** por el **gobierno** y con la **tasa más baja de interés**, pero es el banco el que le pone más **trabas al sistema**”(s 7)

Apela a que el **gobierno** se tiene que **poner la camiseta** con respecto a dar **realmente oportunidades y sustentabilidad** a **microempresarios** que tienen buenos informes comerciales. En su experiencia, **cuesta un montón** obtener un **crédito** y cuando lo van a dar piden un **sin fin de certificados** y la solución no es ir a la **banca privada**, porque ahí los **créditos** son una **usura**.

“el **gobierno** se tiene que **poner la camiseta** con respecto a que le den **realmente oportunidades y sustentabilidad** a los **microempresarios** como nosotros (...) nosotros que tenemos todos los informes comerciales buenos...**cuesta un montón** obtener un **crédito** y cuando nos dan un crédito, nos piden pero un montón...un **sin fin de certificados** y ¿cuál es la solución? Ir a la **banca privada**, donde los **créditos** son una **usura**”(s 7)

CORFO y SERCOTEC

- Una de las asociadas refiere que los organismos gubernamentales no entregan *cosas concretas a las microempresarias*, sólo hacen *discursos*. Los beneficios que *CORFO* y *SERCOTEC* debiesen entregar a las *Pymes* son *préstamos* o *auspicios de un 90%* para el crecimiento de la unidad económica, para mandar los productos al extranjero, para poner una tienda o para adquirir tecnología.

“tu vas allá y tampoco recibes como cosas concretas...dicen los mismos discursos...que nosotros tenemos que hacer...que el país se merece...que los diputados dicen...pero cosas concretas a ti no te llegan...me refiero a presentar proyectos a la CORFO o a SERCOTEC y puedas obtener beneficios que son o préstamos o que te auspicien con el 90% y tu poner el 10%...eso es lo que se necesita, o sea, tu pones de tu parte, pero también que te pongan” (s 1)

- La entrevistada señala que ha tenido *dificultades económicas* posiblemente por la *parte administrativa* de su negocio. Ello la llevó a buscar *más herramientas* en organismos estatales como *Sercotec, Sence y Foncap.*, entregadas en forma *gratuita*. En su apreciación fue una *apertura a cosas buenas*.

“he tenido dificultades en la parte económica por la parte administrativa quizás...y busqué capacitarme, en todo lo que tiene que ver con contabilidad, computación, diseño, o sea tener más herramientas...fui a todos los organismos...SERCOTEC...en la parte de las capacitaciones...SENCE...me gustó poder entrar a estudiar sin costo...gratis...en el FONCAP hay unos cursos que se hacen a través de las municipalidades...fue como una apertura a cosas buenas” (s 6)

Luego, refiere que recibe una *asesoría* de *SERCOTEC*, a través de visitas de un *ingeniero comercial* y posteriormente postula con un proyecto a *Capital Semilla* de *SERCOTEC*.

“vinieron de SERCOTEC y ahí me hicieron una asesoría...digamos una empresa externa que contrata el SERCOTEC...la persona que vino era un ingeniero comercial...me sirvió para redondear un poco...me dijo: tienes un montón de herramientas, te falta ordenarlas, tener financiamiento, tener tu página Web” (s 6)

La postulación obedece a la necesidad de *capital* para instalarse en un *lugar físico* para desarrollar la actividad.

“para poder salir adelante en la parte de plata, capital y lugar físico donde desarrollar esta actividad” (s 6)

INDAP

- La importancia de que una microempresaria tenga relaciones formales con al menos un organismo gubernamental que apoya la actividad económica, es representada por una entrevistada al señalar que luego de establecer la relación con *INDAP*, otras entidades públicas *mandan cartas, mails* y ofrecen *fondos aprobados para microempresarios*.

*“cuando estas sola, vas al banco, tu pedis las primeras veces y nadie te contesta, pero ahora, después que has hecho cosas con **INDAP**, con el **Fosis**, te mandan cartas, te mandan mails, te ofrecen cuatrocientas o quinientas lucas, sin tener que estar en el banco, o sea fondos aprobados para microempresarios, de esos que hay que llevar unos papeles y te lo aprueban” (s 2)*

La entrevistada compara los beneficios de los créditos de **INDAP** con los de la banca y las financieras. Considera a los de **INDAP** un apoyo significativo: *las tasas más bajas*, la forma de *pago una vez al año* y la modalidad de compartir el financiamiento *casi mitad y mitad*, como bonificación de más del 50%.

*“yo ya llevo tres o cuatro años pidiendo, siempre le estoy pidiendo al **INDAP**, tiene las tasas más bajas, tú lo pides y le pagas una vez al año, a diferencia de los bancos o las financieras (...) ponte tú, **INDAP** te pone un 70% o un 60% y el 30% o 40% lo tienes que poner tu, siempre es como casi mitad y mitad” (a 2)*

Refiere que las instalaciones de la unidad productiva han sido logradas por la relación con **INDAP**, a través de la *presentación de proyectos* de apoyo crediticio para implementar la microempresa. Menciona también el apoyo de **Fosis** a través de *invitaciones* a Expo ferias.

*...(...) lo que he hecho ha sido en base a proyectos, proyectos en **INDAP**...para construir el taller, para ampliar el local...una bodega... **INDAP** nunca te deja sola, está siempre como apoyándote...el **Fosis** también, no con plata, con invitaciones a Expo ferias...” (s 2)*

Asesoría en la municipalidad con subsidios de organismos gubernamentales

- La entrevistada refiere una asesoría recibida en la municipalidad que en lugar de asesoría se transforma en entregarle trípticos publicitarios de sus productos con información falsa del tipo de servicios que efectivamente realiza.

*“...me dijeron que me iban a mandar una asesoría...vamos a mandarle a unas personas, me dijeron...vinieron tres veces. La primera vez, me vinieron a explicar de qué se iba a tratar, me hicieron firmar unos papeles. La segunda vez me trajo unas fichas de power point...me dijo: véalo usted. La tercera vez me trajo unos panfletos...unos 500...con mis productos y que mercado tengo...le puso ahí, particulares, empresas, exposiciones, ferias del rubro...a las que jamás he ido...y **Chile Compra** y más abajo decía **Gobierno de Chile, Gobierno Regional de Santiago**. Esos papeles me dejaron y mucho gusto y hasta luego...” (s 3)*

El cuestionamiento de las políticas públicas y los programas de apoyo

Fosis y Puente

- La entrevistada cuestiona la lógica de apoyar emprendimientos de los programas **Fosis** y **Puente**:

*“el sistema **Puente** y el sistema que hizo el **Fosis** no ayudó, encuentro que fue plata mal gastada, botada...a mi modo de ver es obvio que eso es para darle a la gente con un emprendimiento que esta empezando, esa es la idea...pero, si tu vas a una población donde la gente esta sin pega, todos tienen cuatro cabros y te pasan trescientos mil pesos en materiales, porque eso es lo que te dan para que emprendas...y tu tienes a tus hijos sin comer ¿tu creí que ella va a ir a coser? Va a pescar la máquina y la va a vender, porque primero esta el estómago” (f 3)*

Para la entrevistada, los **programas sociales** que ha hecho el gobierno han facilitado los **aprovechamientos** de las personas que los han recibido.

*“los **programas sociales** que ha hecho el gobierno no han ido bien enfocados y no porque el gobierno los haya hecho, sino que es la gente, los **aprovechamientos**, es harta plata la que entra ahí, tu vas con ellos y te compran los materiales y te los pasan...al final la gente dice...no importa, cualquier cosa no más, porque yo después me lo llevo y lo vendo...es un mero sinverguenceo” (f 3)*

Estos aprovechamientos son atribuidos también a las organizaciones contratadas para entregar los recursos de los programas sociales. La entrevistada construye un servicio que no muestra respeto a la dignidad de los destinatarios – lugares e instalaciones in-**decenas** – y que no están acorde a las características de la prestación de los programas **Fosis** y **Puente**:

*“todas esas empresas que se han presentado al licitado, en programas sociales como **Fosis** o **Puente** lo hacen en unas oficinas qué...yo no podía creer que esa era una casa que se haya ganado la asesoría...o sea porque la gente viene de allá de La Pintana no tiene derecho a sentarse...no se po’... en una cosa más **decenas**” (f 3)*

Además, señala que estas empresas trabajan con un **personal que no tiene los conocimientos** para realizar asesorías:

*“que vengan y me digan, mire tiene que hacer esto...la última vez que vino un caballero, yo le dije, mire...por ser gente no más no lo mando a buena parte, porque en realidad **el caballero sabía menos que yo**...a ese lo mandaron del **Fosis**” (f 3)*

Refiere que los **programas de gobierno** para apoyar el emprendimiento **no están bien focalizados**, deberían apoyar a las personas que tienen experiencia y que han formalizado su unidad económica. Emerge aquí la construcción de los que están y los que no están en el **sistema** formalizado.

*“yo creo que estos **programas de gobierno** y todo lo que hacen yo creo que **no esta bien enfocado**...la que ya partió, paga, da factura, tiene patente, tiene todo,*

*necesita que la apoyen y a la vez que la vayan siguiendo, si no, no van a saber nunca qué pasó...en cambio, si ellos dijeran, vamos a tomar a la gente que ya empezó y que ya está más o menos afiatada, está con el **sistema**, entonces les hace falta a ellos darles un empujoncito” (f 3)*

Para la entrevistada, los apoyos solicitados de los programas de gobierno a las personas que tienen unidades económicas formalizadas debiesen **apoyar con información sobre herramientas de trabajo**:

*“**apoyos en herramientas de trabajo**, ver donde se pueden adquirir, de qué forma, más baratas, o si ellos tienen una oferta para comprar insumos, eso se me imagina un apoyo” (f 3)*

Otro tipo de **apoyo** se asocia a una **asesoría en el taller** donde se desarrolla la actividad productiva:

*“el **apoyo** más importante debe ser **en el mismo taller**...vamos a ver en qué flaquea más...una **asesoría** ahí, en la papa misma” (f 3)*

Así como la entrevistada esperaba de la agrupación una asociatividad entre las socias del mismo rubro, considera que el **gobierno debiese organizar los encadenamientos productivos**:

*“ellos (el gobierno) deberían ver a la gente por ejemplo así como esta uno, en distintos rubros y hacerlo como lo hacen los Chinos...el gobierno los organizó...por manzanas...este sector hace puras zapatillas y cuatro manzanas más allá, hace puras poleras...**el gobierno les hace esa organización**...por ejemplo si todos los microempresarios, como yo que coso...que hacemos esta prestación de servicios se organizara y dijeran: que este grupo se dedica a esto, este otro grupo se dedica a esto otro y es responsable, saca las pegas...así como una empresa (grande) no funciona conmigo que tengo dos máquinas o tres, pero **si hay un grupo...yo tengo tres máquinas, la otra tiene una codera, la otra remata, la otra tiene que planchar, la otra tiene para entregar, entonces es distinto pues....**”(f 3)*

La competencia en situación de sobrevivencia y de irregularidad de la renta mensual se asocia a la necesidad de **endeudamiento** y a un actuar cuidadoso para responder **al pago de los préstamos** de adquisición de maquinarias:

*“no me gusta **endeudarme** más de lo que yo pueda pagar, no tengo deudas, las deudas justas. Ahora me endeudé con el banco, para poder comprarme la colletera y esa la **estoy pagando con un préstamo**, ahora me gustaría comprarme una overlock nueva, más moderna, pero después...todavía no puedo...”(f 3)*

- Otra entrevistada recibe apoyo del **FOSIS** para la **construcción** de un **taller** en su residencia.

*“el **Fosis** vino a la casa y me dijo: qué quiere hacer usted, qué necesita...mire tenemos trescientos mil pesos, que es nada, pero queremos ayudar en lo que sea, la*

*idea es que también le hagan un curso...me **construyeron** este pequeño taller, es como la proyección de la casa, nada más...”(s 9)*

También recibió *asesoría* para realizar la producción en *serie*. Aunque **jamás había hecho uno igual al otro**, ello le ha permitido trabajar en forma **permanente**.

*“me dieron un **curso de gestión y de producción**...ahí aprendí que debía trabajar en **serie**, inventé un sistema de plantillas, cosa que jamás en mi vida había hecho...jamás **había hecho uno igual al otro**...en cambio esto me ha permitido trabajar en forma **permanente**”(s 9)*

La entrevistada refiere que en los cursos también se dio cuenta de que sus productos son para el **extranjero** y de **Providencia para arriba**, que el trabajo que realiza es para personas que tienen **medios** y para **extranjeros**:

*“en la capacitación, ellos incorporan enseñarte a sacar los precios, a donde ir, a quien acercarse, hacia donde tiene que ir tu trabajo...queda claro que lo mío es para el **extranjero** y de **Providencia para arriba**...mi trabajo yo siento que es para **personas** que tienen **medios** y para gente fuera de Chile...cuando yo estoy en una feria, la gente que más me compra **no son chilenos**, son norteamericanos, son mexicanos, son argentinos, españoles...el chileno me dice: qué bonito, muy bonito...pero me han comprado dos o tres chilenos”(s 9)*

Señala que la capacitación debiese ir vinculada a **redes** que permitan que **se conozca su trabajo**.

*“la capacitación debiera ir absolutamente vinculada a **redes** que permitan que tu desarrolles el curso que aprendiste o sea, te capacitan pero luego tú no tienes idea con quién hacerlo...adonde...en qué organizaciones...donde **se conozca mi trabajo**...yo aprendo algo y lo aplico...en cambio te quedas con la papa caliente”(s 9)*

También señala que el Fosis debiese implementar algún programa de seguimiento, especificando que no busca un apoyo de carácter **paternalista**, sino un vínculo por un período de tiempo mayor, como un **vínculo continuado**.

*“yo no pretendo que me estén apoyando siempre o sea me parece eso como muy **paternalista**, yo digo que te den herramientas para seguir desarrollándote...porque ya participaste de su feria y ya cumpliste y al año se acabó...pero debería haber más...como un **vínculo continuado**”(s 9)*

Chile Compra

- Para una entrevistada, el **Estado** compra productos extranjeros sin considerar que en Chile no sólo se producen, sino que son de mejor calidad. En este punto, señala que **Chile Compra** es un sistema que se hizo **para todos los empresarios** y **no sirve** porque son **bien poquitos** los que pueden **hacer negocio** ahí.

*“de eso se tiene que preocupar el **Estado**, no se preocupan de que una empresa en Chile tiene esos productos. **Chile Compra** es un sistema que se hizo para **todos los empresarios**, pero **no sirve**, porque nunca resulta, porque son **bien poquitos** los que pueden **hacer negocio ahí**” (d 3)*

- La experiencia de otra entrevistada con **Chile Compra** es diferente. Se presenta a las licitaciones, logra **adjudicación** y le va **bien**.

Para otra entrevistada, **Chile Compra**, que tiene un portal del **Estado**, a través de Internet hacían compras...postulé y me dieron la **adjudicación**...y ahora me saco la mugre para ganarme ahí un espacio” (s 3)

Chile Compra exige **“puntualidad, responsabilidad, productos de primera calidad, ellos te lo piden todo...el año pasado me fue bien en Chile Compra”**(s 3)

VII. CONCLUSIONES

Este capítulo se organiza en respuesta a los objetivos específicos de esta investigación.

1. Reconstruir la historia estructural de “la asociación”.

El relato de las mujeres sobre la historia de la asociación – la historia oficial – da cuenta que nace en encuentros de instituciones gubernamentales y gremios “históricos” (es mencionada la CONUPIA) que convocan, bajo la administración del presidente Ricardo Lagos, a promover el empoderamiento de “mujeres” en el campo de las PYMES.

A las preocupaciones políticas por las condiciones del empleo femenino y la feminización del trabajo en los sectores más desposeídos – las jefas de hogar, las temporeras, las asalariadas – se agrega el discurso de “la microempresaria”, sujeto colectivo que confronta la voz de las políticas sociales con las de las políticas económicas del Estado.

Las integrantes llegan a “la asociación” con distintos capitales – políticos, sociales y económicos – y distintos intereses, cuestión que habría quedado de manifiesto desde los inicios, en las primeras reuniones.

En este contexto, las personas con mayor capital político, establecieron las reglas y la mantención de las reglas, y legitimaron la operación con la retórica de los beneficios para las asociadas.

La segunda forma de legitimación fue la de construir la figura legal, elegir una directiva y manifestarse como “las fundadoras”.

Después del relato fundacional, el Infocentro, los cursos y las capacitaciones han permitido prolongar “la asociación” en el tiempo, dándole una lógica de continuidad que no es compartida.

La expresión de una asociada que “ve” a “la asociación” como una organización “chapa” cobra relevancia. La entrevistada no se refiere a legitimaciones del gobierno central ni a un asunto de corrupción o de mal uso de recursos, sino precisamente a la incapacidad de reconocer las diferencias de capital y de intereses entre las asociadas, y al hecho de que, a pesar de ello, siga funcionando.

Esto sugiere que todas las asociadas la utilizan para beneficios que no están en “la asociación”, pero sí en el campo mayor, donde se reproduce el negocio.

Las recién llegadas a este espacio, entran con el discurso oficial del fomento y apoyo a microempresarias y emprendedoras, y en su participación en él, desbordan el proceso que intenta instituirse desde el poder político y las agencias que hablan de emprendimiento.

Algunas de ellas “echan vistazos”: ¿cómo compito en esto?, pero también podría ser ¿cuán real es esto? o ¿hay algo que sustente esta práctica, la de “asociarse”?

Resuenan los elementos del mito fundacional que eran creídos, pero que ahora son des - creídos; en un primer momento, por las neófitas que llegan a jugar el juego y a ver los objetos en juego en las pugnas entre dirigentes, desde la constitución de “la asociación”. En un segundo momento, las asociadas hacen conciente su posición efectiva en el campo y se autoconfrontan; se dan cuenta que no juegan con el mismo capital y con los mismos objetos – redes y posibilidades –. Con el transcurrir del tiempo, capitalizan todo lo que la asociación ofrece, pero de acuerdo al capital previo.

Esta tensión entre creer y no creer, puede ser explicada también por la atmósfera comunicacional pública que hace difícil darle sustentación a las posibilidades de la narrativa “asociativa” y al provecho de ello: las PYMES están mal, las PYMES quiebran, las PYMES...algunas sobreviven...por el momento...

Otra línea de análisis es teórica: la tensión saber – no saber de la sociedad post industrial tiene atisbos de “resonancia” en la “autoconfrontación”.¹²³

2. Identificar las dimensiones significativas de “la asociación” para las actoras sociales inscritas en ella.

Las observaciones formuladas anteriormente, se esclarecen al practicar un análisis estructural del habla de las entrevistadas. Vale decir, cuando se sistematizan los resultados asociados al segundo objetivo de esta investigación.

Un hallazgo es el de cómo la participación en “la asociación” reconstruye identidades o subjetividades sociales que se confrontan contra un discurso plural que intenta acotarlas o gobernarlas con la retórica de “la mujer microempresaria”.

Esta reconstrucción identitaria opera ya en los esfuerzos iniciales de institucionalización de este espacio, en una construcción “distinguida” de otras mujeres:

*“...era una mesa amplia...ahí empezamos a dar una discusión muy fuerte...porque cuando se creó la agenda...del año, de la mesa...no había ninguna parte que planteara el tema de las **microempresarias** y emprendedoras...todas las iniciativas estaban en la perspectiva de las **mujeres asalariadas, de las mujeres pobres**...y se pusieron algunos de los puntos que habíamos estado planteando... y se creó un ambiente de trabajo sobre la **microempresa**...se empezó a estudiar el tema...también a nivel de las **mujeres**” (d 1)*

¹²³De acuerdo a M. Robles hay una fase de alerta de riesgo desigual en la que las instituciones son desbordadas por los efectos perversos de la modernidad y se instalan en la conciencia colectiva y en los medios de comunicación. Con esto se produce una des – creencia, una tensión entre creer y no creer. Robles, M. (2003) El desaliento inesperado de la modernidad. Ediciones Sociedad Hoy. Universidad de Concepción. Concepción. Chile.

Las asociadas confrontan la construcción de igualdad.

En el habla de una socia:

*“el concepto de **negocio** no tiene nada que ver con el **arte** (...) a pesar de todo lo que **cuesta emprender**, si no eres un ser bien pensante tiendes a dañar los **procesos creativos**, los **formalizan**, te dan como un esquema mental... se requiere tiempo... a mí me cuesta observar el **proceso** en que estoy, esto de emprender, es un punto difícil...**emprendedora**...”* (s 9)

En el habla de otra de las asociadas:

*“...socias que tenían como la empresa formada...otras como yo, súper pequeñas, mujeres a las cuales les va bien en su negocio y de repente se pueden arriesgar...esa plata es para ellas y no tienen que invertir en la casa... yo no soy para arriesgarme, porque yo tengo una parte de mí que necesita dinero seguro y fijo todos los meses...yo siempre he tenido esta casa con la mantención de los hijos...yo no puedo invertir cien mil pesos si no voy a ganar, no voy a ir a arriesgar mis cien mil pesos... **Detrás de todas estas mujeres que les va bien en su negocio**...que de repente se pueden arriesgar...**hay alguien que les financia todo el cuento**”* (s 4)

En el habla de una entrevistada:

*“nuestro taller es armonioso, tenemos **tecnología**, computación, avances, Internet, esas son las cosas que queremos marcar...otros trabajan en talleres **informales**...en forma **ilegal**. Nosotros tenemos **clientes particulares de buen nivel**, nos interesan los clientes que tienen los **recursos** para poder gastarlos”* (s 7)

En segundo lugar, el análisis da cuenta de que los intereses que han asociado a este grupo de mujeres – con algunas excepciones – son predominantemente “instrumentales”. Este hallazgo es consonante con estudios recientes sobre el estilo predominante de ciudadanía en Chile.¹²⁴

Este interés, construye la identidad como recurso: ser microempresaria no es lo mismo que ser artesana de velas decorativas.

Se combina aquí otro interés declarado, también instrumental, y que las lleva a ingresar a “la asociación” y mantenerse en ella: sus integrantes creen que estarían en mejores condiciones para acceder a información o recursos de carácter público o estatal. Hay un interés instrumental relacionado con competir y, otro, con “estar cerca” para acceder a recursos estratégicos.

Desde un punto de vista crítico, ese “estar ahí” es aspiracional, en las excluidas secundariamente, es decir, sin redes de contactos.

Retomando la tensión de lo que se sabe y de lo que no se sabe, otra versión de “lo aspiracional” en el discurso de estas entrevistadas es el clásico “modernizarse” o “no quedarse atrás”.

¹²⁴ Informe de Desarrollo Humano PNUD (2000); Asociacionismo emergente en Chile, estudios y reflexiones, Ministerio Secretaría General de Gobierno. Chile.

En esa medida, las dominantes rescatan las estrategias de legitimación inicial de esta organización, cual es que, desde esta posición – ser parte de la agrupación – sus participantes llegarán a estar al día.

Los materiales semióticos que articulan esta hebra del discurso – capitalización y aumento de la competitividad – son los medios: computador, Internet, página WEB, capacitaciones, cursos, participación en ferias y exposiciones.

Es en este lugar donde menos logran interconectarse y, por lo tanto, superar las contradicciones del campo. Aquí es donde el capital previo complica la inclusión.

3. Explorar la incidencia de género en el campo donde la asociación se inscribe.

El “género” entra a ser parte del juego, cuando las entrevistadas focalizan las formas históricas del trabajo, dominio privilegiado de los hombres en el campo empresarial.

Esto, en primer lugar, porque el proceso de comparación social que se asocia a la aspiración de desarrollar el negocio, por lo menos discursivamente, aparece confrontándolas con los grandes empresarios.

En este punto, aparece relevante como hallazgo inesperado, el cómo los relatos de las mujeres entrevistadas dan cuenta de la oposición del trabajo tradicional femenino con formas híbridas de inclusión. Hay mujeres de cierta edad que en estas últimas décadas han visto la transformación del trabajo femenino desde lo privado – que toman la forma pública de hacer empanadas, hacer aseo – y que empiezan a tomar una forma separada del hogar. En algunos casos, la extensión de la casa – otra pieza como “taller” – ; en otro caso, trabajar con hombres – metalurgia, servicio automotriz –; en otras, las ferias artesanales de la comuna; y para algunas, la actividad se aleja de la casa y de la comuna, tomando la forma de un trabajo que no es tradicional.

Aquello se tematiza actualmente en Chile, como problema de “igualdad” y de “equidad” de géneros. Sin embargo, los relatos no construyen diferencias significativas con los hombres, sino más bien, como ya fue argumentado “con otras mujeres”, clasadas con base a sus formas de trabajo (algo así como pre-modernas).

Adicionalmente, los relatos, con excepción de las entrevistadas con educación superior, construyen este tránsito en sus propias “biografías”. Estos relatos conectan con la historia de vida familiar.

“ante de estudiar esto, yo aprendí en terreno...me crié rodeada de metalurgia...cuando yo empecé con la empresa, era solo ayudante de mi papá...en ese tiempo, todavía no estaban tan adelantadas las cosas...de que la igualdad de la mujer y todo eso...porque el hecho de ser mujer...ya te ibas a encontrar con peros... ..en la universidad tomé metalurgia y se dieron vuelta los papeles...yo les enseñaba a ellos (los profesores) ellos eran más teoría y yo iba con sistemas nuevos...intercambiábamos conocimientos...yo les enseñé varias cosas de metalurgia...y ahora soy yo en la empresa la que toma las decisiones de los productos, la que inventa, crea y modifica las máquinas” (d 3)

*“Salí del liceo técnico profesional, de secretariado y con mi marido mayordomo en una empresa conocimos a un señor que tiene unas máquinas y yo se las arrendé y él me enseñó a usarlas y me metí en Internet y vi los precios y busqué empresas **de aseo** para ver qué ofrecen...**me convertí en prestadora de servicios**...mi esposo me dio el empuje, somos muy unidos y el me ayuda con todo esto” (s 10)*

*“yo tenía producción de frutillas y de pura aburrida que estaba no más...mis hijos ya grandes se habían ido del campo a la escuela en la ciudad y mi esposo siempre ha trabajado allá...empecé a hacer estos **licores** y empecé a ir a meterme a Internet...en la biblioteca de la Muni y ahí te dan media hora no más...y en libros...por eso pensé que la asociación me podía ayudar...podía ser todo más fácil...y postulé a un proyecto en INDAP y construí el taller, después otro proyecto para ampliar el local, después otro para la bodega, después máquinas, envasadoras, selladoras...”(s 2)*

Desde este lugar, cobra sentido la “queja” de un par de entrevistadas – las que más arriba figuran como excepción al interés instrumental – que afirman que en “la asociación”, no se dan procesos de solidaridad de género. Estas entrevistadas reconstruyen el discurso del mundo “popular” solidario.

Así se explican “clasamientos” tardíos (recientes) que figuran en los relatos: hay “chicas” y “grandes”, “con redes” y “sin redes”, “con oportunidades de acceder y financiar un crédito” y sin esa oportunidad, etc.

Serían entonces, las mismas diferencias objetivas y clasamientos que en la historia humana se han constituido en el dominio masculino.

Cobra sentido, entonces, que en los relatos de varias asociadas, cuando la entrevista profundiza en dimensiones o aspectos más inconcientes, figure el temor a perder el negocio, su capital, su microempresa.

4. Explorar las relaciones entre el espacio social bajo observación y el campo social mayor.

La relación entre “la asociación” y el campo mayor que la posibilita y la limita, figura en el discurso como “hechos” que las entrevistadas, intentan conectar: políticas de gobierno valoradas y cuestionadas; el peligro de los inmigrantes y la pérdida de fuentes de empleo; situaciones de mercados internacionales; expansión de la economía de ciertos países, particularmente los asiáticos; tratados de libre comercio; y, como principal amenaza interna, el monopolio del capital y los medios de producción que ostentan las grandes empresas.

En la versión más transparente o consensuada del problema, las entrevistadas llegan a valorar los espacios de libertad económica, pero critican la gestión de las políticas públicas en este campo.

En relación a cómo conecta el problema de la asociación con el campo más amplio donde se inscribe, algunas de las entrevistadas reproducen el discurso que vehiculiza una meta narración fantástica de un mundo interconectado, y por este

carácter espectacular, aparece como lejano y convierte los logros de “la asociación” en datos anecdóticos.

VIII. EL ESPACIO SOCIAL COMO CAMPO

Un enfoque tradicional para analizar asociatividad hubiese “naturalizado” los problemas de esta organización. Practicar un análisis discursivo hace posible reconocer “la asociación”, como espacio social inserto en complejidades mayores de una sociedad específica que produce y reproduce discursos sobre cuestiones que atañen a los objetos en juego.

El campo con distintas posiciones no surge espontáneamente sino la historicización de las entrevistadas muestra que la asociación surge conectada con las condiciones – fijaciones temporales y espaciales – y contradicciones históricas y políticas del país.

La condición de posibilidad de este campo, como condición de producción, requiere que las personas piensen la categoría de “percepción” microempresaria, para construirla y estructurarla; la competencia en el juego se convierte en una distinción. El sentido de la práctica y las competencias para jugar el juego que distingue, enclasan en este espacio social; son estrategias distinguidas que proporcionan diferencias. Entre el cuerpo socializado de los agentes y el campo social se establece una complicidad: la historia hecha cuerpo.

Las personas implicadas en este campo tienen en común una serie de intereses fundamentales por los que vale la pena luchar: compiten en el mercado de bienes simbólicos para reconvertirse o convertirse en microempresarias.

De esto deriva una complicidad que subyace a todos los antagonismos: la lucha presupone un acuerdo entre los antagonistas sobre aquello por lo que vale la pena luchar, es decir, el propio campo, el juego y los objetos en juego y los presupuestos que se aceptan tácitamente para jugar y entrar en el juego.

Género...

La identidad de género es una construcción que no es “fija”, se constituye reflexivamente, ligado a lo postmoderno – heterogéneo y fragmentado.

Un clasamiento de grupo en sector productivo, el modo de inclusión de la mujer es capitalizando.

El proceso de construcción de la identidad con relación a otras alteridades es clave. Se posicionan con relación a otras mujeres con las cuales comparten/no comparten distinciones situadas en este campo.

Distinciones encarnadas en la igualdad/desigualdad de acceso – inclusión/exclusión – y procesos de individualización. Como lo presentado en el feminismo de segunda generación, las mujeres salen de la sexualidad y la heterogeneidad ingresa la identidad reflexiva. Son mujeres improvisándose y construyéndose. La performatividad posibilita la subordinación que reproduce las condiciones de subordinación y de cómo podemos cambiar las cosas.

Este desfase permite continuidad y cambio en el microespacio donde se está jugando la capitalización. La sociedad existe en las asociaciones y la corporeidad/desencarnación /transformación social/identidad reflexiva, se vive en los cuerpos, materiales semióticos contruidos socialmente.

Las condiciones de posibilidad de un discurso: “microempresaria”...

Microempresaria es un discurso exterior, la condición micro o pequeña, se encarna en la igualdad.

En los últimos años el poder político construye el discurso estratégico de las PYMES, los TLC, competidores globalizados, los Chinos; este con el transcurrir del tiempo, baja y las convierte en actoras que a ratos validan y a ratos invalidan esta distinción: las asociadas hablan con el discurso ajeno, pero para algunas es problemática esta identidad microempresaria.

Las PYMES es otra manera de llamar las microempresas. Las PYMES es el discurso político (concertación y alianza) en el que se confrontan las posiciones para hablar de clientelismo.

El discurso de las PYMES quiere capturar la cuestión del emprendimiento como “problema”. El discurso del emprendimiento emerge en el coro social con distintas voces.

La tensión microempresa – microempresa es discurso de clase y aquí está clausurada la posibilidad de analizar clases. Esta tensión es leída en la asociación desde la mujer encarnada como falta de solidaridad o como conflictos personales.

Información, Internet y capacitación “para que te las arregles como puedas” en la periferia, todo asociado al discurso de la microempresa. Los integrados tienen el poder, se visibilizan las redes; inclusión y exclusión se intuye vinculada a redes.

El marco económico y sociopolítico...

Las pequeñas unidades económicas generan empleo, no pueden desaparecer. El desempleo es un “tema” y un “problema”, el Estado tiene que hacer algo. Las condiciones económicas de libre mercado para la gran empresa producen que desaparezcan, no se puede permitir. Hay que potenciar, subsidiar, emergen las políticas sociales y con ellas el clientelismo.

El universo mayor de características estructurales económicas – los grandes/los chicos – se presenta en este campo en el discurso de la competitividad con los productos de los mercados mundiales.

Los relatos de competir en condiciones de equidad/inequidad, a través de la innovación tecnológica, si/no son situados en la disponibilidad de recursos – en su sentido amplio y estricto: no son condiciones equitativas desde algún análisis posible.

Se llega al emprendimiento desde una trayectoria femenina...

Mujer que hace arte no negocio;

Mujer microempresaria que contraviene la historia de las mujeres en Chile;

Las posiciones situadas que muestran los trayectos de las no incluidas;

Las no incluidas van a todo gratis, pero dejan de reunirse porque la reunión no existe.

Las capacitaciones dan empoderamiento que superan a sus esposos.

La igualdad no es de género sino de oprimidos.

Clasamientos...

Entre fundadoras hay posiciones de clase, entre dirigentes hay posiciones de clase, entre asociadas hay posiciones de clase.

Los trayectos están predefinidos estructuralmente: el conflicto macro está incidiendo aquí.

La construcción de la mujer microempresaria va discriminando y avanza la historia de mujeres que vuelven a su negocio, que está previamente definido por su posición inicial en la trayectoria.

Las diferencias se sostienen y esas son las condiciones de posibilidad/imposibilidad.

Las PYMES no toman en cuenta estas posiciones. Las PYMES es un coro con voces que clausuran coros y que es uniforme y está anclada en los medios de comunicación que construyen la realidad/irrealidad de los hechos del mundo.

Mujeridades...

El capital específico de los agentes, acumulados en luchas anteriores, construye las distinciones de género y de mujeres en este campo.

La mujer política construye luchas por las mujeres de este campo; la mujer gremialista, en lucha nacionalista por la pequeña industria se “asocia”; la comerciante que se integra para “ver” posibilidades de competir con los Chinos; la artista que “intenta” transitar con sus obras hacia la “venta” de productos “esquemáticos, formalizados, en serie” y construye “integrar” para acompañar el proceso de negocio

que desconoce y asusta; la artesana que necesita subsistir y no acepta producir para la venta sino para consumidores que acepten “la vela simple, la línea de la pureza”; la profesional en la lucha por otras mujeres profesionales. Estas *mujeridades* se combinan con otras, la que lucha por la salida de la mujer “de la casa, del anonimato”; las “autodidactas” que construyen formas de inclusión en espacios donde las dominantes producen poder por la institución donde estudiaron.

La sedimentación de estas luchas, compromete las actuales y las siguientes. Todas luchas legítimas.

Los relatos de iguales/no iguales remiten al discurso de las políticas públicas. El cuestionamiento a políticas públicas de protección del “trabajo” y de “mujeres” se abre en la discusión de temas de agenda pública, asociado a la inclusión de la mujer y a la exigencia de subsidiaridad de la actividad que da empleo en Chile.

Asociado, emerge el relato del trabajo decente/indecenente, digno/indigno propio del discurso del humanismo sobre la dignidad humana. Las condiciones indignan.

Las entrevistadas cuestionan los programas sociales gubernamentales y su función de integración, lo que muestra una tensión social/política versus una económica. Si la apuesta es integración social, emerge el discurso de género.

“son millones de plata, no sé cuantos millones del Fosis, para apoyar ¿no es cierto? Pero todas esas capacitaciones que tienen, toda esta gente...eso no quiere decir que no les den apoyo, pero gastar la plata sin tener idea de adonde se va” (f 3)

Si la apuesta es la integración económica, emerge un discurso tecnológico asociado a la comercialización.

A consecuencia de ello, en este campo se construye el problema de los incluidos y los excluidos.

*“conocí gente...era variado, infinitamente variado...o sea yo de repente estaba conversando con la señora que vendía lechugas en la feria y ella ya había ganado un proyecto Fosis, o una señora que hacía pan...y yo...era como un universo de procedencias. Aprendí de eso, ahí ¡puchas!...me di cuenta de que uno es como **un ser de la orilla, está en la orilla de las cosas**” (s 9)*

La identidad reflexiva de las actoras: como yo...

La identidad es objetivada en las palabras y es problematizada en los distintos relatos.

Como yo, todas distintas. Desde ese lugar, se observan otras articulaciones, aparecen palabras como gremios que se intentan resignificar acá.

Como yo es una abstracción que se encarna en igualdad/variedad de mujeres.

Para no ser absorbidas desde el lugar que desconoce las diferencias, distinguen y se distinguen; “somos iguales” es el sueño de la excluida.

La asociatividad en este espacio...

La agrupación construye un grupo de mujeres que se refieren como microempresarias: la articulación del discurso en torno a género es secundaria, lo central es el negocio.

La dimensión significativa de la asociatividad está marcada por cuestiones instrumentales. En este campo, apunta a la búsqueda de beneficios y desde intereses que están previamente determinados. Estos no han sido concretizados en el seno de la asociación, “lo que no es pero que prometía ser, si pasan determinadas cosas”: Internet no es, maquinarias, créditos y nuevos clientes, tampoco es.

Las mujeres, al ingresar tienen un capital previo y ello ha sido más clave que estar en la asociación. La asociación no se constituye como una vía efectiva que modifique lo previo.

En este campo hay fragmentos de prácticas asociativas y fragmentos de prácticas empresariales que no encuentran un lugar común: un espacio de inclusión en redes.

El “grupo” de asociadas aparece como una agrupación de independientes, no gremial. Algunas de las mujeres construyen vínculos asociados a objetivos comunes de apoyo social, hay encuentros y desencuentros entre los que aspiran la solidaridad.

De la misma manera, la asociatividad en función – instrumental - de acciones de negocio no produce redes que aumenten la densidad del capital social.

“La asociación” aparece como aditivo de individualidades que se “asocian” por dinámicas solidarias o empresariales que no tienen que ver con “estar ahí”. En este sentido, ni “colectivo” de mujeres ni “grupo” de microempresarias.

En esto, dominantes mantienen el mito fundacional y la igualdad – de mujeres y de microempresarias -, las dominadas producen los quiebres. Hay una mantención de un discurso continuo y performativo de las dominantes que incluye a las asociadas cuya posición es la de excluidas en la inclusión.

“La asociación” más que espacio relacional aparece como entidad mediadora con otros organismos para abrir vías de acceso de las asociadas a diversos recursos que podrían capitalizar. En el curso de estas acciones mediadoras, las representantes, en tanto las que saben jugar el juego, van dejando la asociación y, las dominadas, que exigen acceso a recursos, al no capitalizar, también van dejando la asociación. El espacio que se movía en luchas de subversión, va quedando sin luchas transformadoras.

Tal y como fuese señalado por una de ellas “*en la asociación no están las que tienen otros recursos, la asociación es para las que no los tienen*”: las que no tienen redes de apoyo social y las que no tienen redes de apoyo para la actividad.

La asociación en la posición discursiva de agencia representadora y mediadora ante organismos gubernamentales...

“La asociación”, agencia mediadora entre agentes y otras agencias gubernamentales, cuestiona su representatividad como organismo mediador, se atrapa en el clientelismo y entra en luchas legítimas ante agencias poderosas.

La doble posición de las dirigentes, agencia y agente, busca salida para las iguales reproduciendo la desigualdad: capital/no capital para el juego. En tanto agentes mediadores, no sabe cómo hacer para atraer a las socias, si no vuelven pierden capital para representar y continuar el juego.

Las dos posiciones, en tanto agencia y agente, son cuestionadas por las asociadas. La naturalización de la posición de agencia, que debe “saber cómo” y que cuenta con capital para hacer el puente y mediar, negociando condiciones y recursos, choca con las agencias gubernamentales que tampoco saben sino instruir en función de las reglas y condiciones de la gran empresa..

En sus inicios resultó la convocatoria, hasta que aquellas con capital aumentaron su capital o desistieron del juego. Las otras, entran y salen de la lucha y de la agencia, buscando una inclusión protectora y esperanzadora que se queda en “*conocí gente buena y harta*”, “*aprendí que hay otras en la misma*”, “*compartí e hice amigas*” y en la individualización de la búsqueda de su estar y ser en el mundo.

Desnaturalizar la agencia de su capacidad mediadora y negociadora es colocarla en sus condiciones de imposibilidad de cambiar las estructuras de dominación. Ello obliga a modificar el discurso y transitar hacia la búsqueda de otras condiciones estructurales para la actividad local y territorial.

El discurso de ser capaz de generar condiciones para los pequeños no corresponde a la asociación, es posible buscarlas en condiciones de prácticas discursivas subpolíticas: desde abajo y desde adentro, en lo sujetos sociales.

El juego y los objetos en juego: la movilidad de las posiciones...

Lo que define la estructura del campo es su dinámica. La lucha por la dominación hace que se transforme y se reestructure.

Los dominantes mantienen un discurso continuo, los dominados producen los quiebres. Subversión.

La posición de dirigentes en contacto “con arriba” y otras que tienen una mayor inversión y quieren darle una orientación empresarial. Estas diferencias de capital, construye posiciones en tanto representantes, otras veces, para mantener el negocio, otras, para alcanzar competencia. Además, tienen diferencias de capital tecnológico.

Las distintas asociadas, fundadoras, dirigentes o socias, son dominantes por su posición en el juego. El juego y los objetos en juego se cruzan. La posición depende del objeto en juego: si es asociación, la posición es representar; si es microempresaria, el capital; si es mujeres, se transforma en mujer microempresaria.

Las estrategias no constituyen la búsqueda conciente de una maximización de beneficio específico, sino una relación inconciente entre habitus y campo.

Las estrategias son acciones objetivamente orientadas hacia fines que pueden no coincidir con los fines que se persiguen subjetivamente. El habitus fundamenta las prácticas y es generativo, genera estrategias que pueden ser objetivamente conformes con los intereses objetivos de sus autores, sin haber sido expresamente concebidas con ese fin.

Las personas dejan actuar a su habitus para obedecer a la necesidad inmanente del campo y satisfacer las exigencias en él inscritas, no tienen conciencia de sacrificarse a un deber y mucho menos de buscar la maximización del beneficio. Disfrutan del beneficio de verse y ser vistos como perfectamente desinteresados.

Desnaturalizar el emprendimiento y develar sus condiciones de posibilidad...

La dificultad relatada como obstáculo posible o la imposibilidad, como obstáculo infranqueable depende de la posición en este campo, posición que se juega en la tenencia de capital:

En los productos artísticos, reconocidos sólo por artistas;

En los profesionales, en una posición social legitimada, con contactos que acceden a redes capitalizadas en instituciones de educación superior;

En procesos familiares de desarrollo de la actividad, capital encarnado en un modo de hacer ya legitimado;

En la familia que ayuda directamente proporcionando el capital de los contactos y las redes;

En el conocimiento técnico, no de gestión, capital producto de especializaciones de competencias adquiridas en otros lugares y otros mundos, no la asociación;

El emprendimiento corporizado, encarnado en prácticas a diferencia del emprendimiento gestionado en cursos y capacitaciones.

El discurso empresarial de emprendimiento se naturaliza en el individuo con capacidades de “auto hacerse” argumentadas en características de personalidad: “creer en si mismo” y “ser creativo”. El esfuerzo - condición psicológica y moral - por años para conseguir éxito y la capacidad de atreverse a jugar el juego, choca con la racionalidad instrumental y las condiciones estructurales de las reglas para participar en el juego, que son para los grandes, capitalistas capitalizados: hay que tener bienes materiales y simbólicos.

El saber cómo/no saber cómo en el discurso de la profesionalización del recurso humano y la formación permanente de una sociedad del conocimiento, tecnologizada, se construye en torno a cursos y capacitaciones que entregan las “reglas del juego” en serio: gestión, contabilidad, marketing, estrategias de comercialización, ventas, publicidad.

La asistencia subsidiada construye la ilusión de la capitalización, todas la buscan y la toman, aún criticándola por inútil o inadecuada ante lo difícil del juego; es más, se enseña la dificultad del juego difícil en la mostración de la dificultad de ganar y la

imposibilidad, en el marco reglado de competitividad de mercado internacional o mundial.

Algo así como: aprende a jugar para incluirte y ten claro que si bien es difícil incluirse, inténtalo y atrévete a arriesgarte, esforzándote mucho en la confrontación imposible con los grandes. Si no lo logras, sigue intentándolo, los que se caen y vuelven a pararse en el esfuerzo, pueden eventualmente tener éxito en alguna otra oportunidad. Tienes que esforzarte más y seguir jugando el juego en serio, más cursos y más capacitación. Busca un grande al que puedas servir, eso te puede dar resultados, si es que juegas el juego del dominado. No hay nada que hacer, así son las cosas hoy.

La ilusión de la capitalización mediante subsidios y apoyos mediatizadores – “la asociación” – choca con las condiciones estructurales de capitalización material y simbólica: yo creo en mí pero no tengo capital y tengo que vivir.

Los programas gubernamentales por medio de subsidios a la actividad son conocidos y reconocidos, pero generan más ilusión que capitalización.

La construcción “saber cómo” promueve la expectativa de éxito, expansión, crecimiento, incluso en las más capitalizadas. El capital en las descapitalizadas se agota en los esfuerzos y en los intentos de inclusión.

Los significados asociados a emprender y emprendimiento y a la asociatividad de las mujeres emprendedoras, emergen en la conversación como un objeto problema heterogéneo. Esto pone en juego cuestiones asociadas al estilo de desarrollo económico. También se pone en juego cuestiones asociadas a los actores y a la organización.

Los bienes simbólicos de las microempresarias son copiados por los grandes. Surge de abajo y es resemantizado desde arriba, “*nos succionan las ideas*”, dice una de las entrevistadas. La propiedad intelectual o autoría de las ideas, se transforma en información cargada de lo instrumental. Es el uso de las ideas, no el conocimiento. La sociedad del conocimiento en la que se articulan ciencia-tecnología-sociedad en la sociología simétrica.

El acceso/no acceso a sistemas funcionales básicos deja en condiciones de “arréglatelas como puedas”. El subsidio asiste en condiciones de asociatividad y/o formalidad en función del negocio, no de la protección social de derechos.

El emprendimiento desnaturalizado: capital simbólico y material para dominar y ganar en el mercado.

Las transformaciones en el trabajo y el empleo...

Los procesos macro de transformaciones de las condiciones de trabajo y empleo, reproducen en sus formas de dominación y acceso, la equidad/inequidad y la igualdad/desigualdad.

Las mujeres construyen identidad de independientes en condiciones de seudo independencia, como en el caso de las trabajadoras por cuenta propia proveedoras de servicios de confección.

La formalización de las unidades económicas condiciona inclusión en programas subsidiados, lo mismo para las formas asociativas económicas, pero ello no posibilita acceso a sistemas básicos de protección.

La transformación de la actividad independiente y las trayectorias laborales de las sujetas sociales se condicionan por y a los procesos económicos de manufactura en transición hacia los servicios y en la industrialización de los modos de producción.

Las actividades económicas en transición, transformadas, en transformación y transformadoras por las condiciones y exigencias de comercialización en competitividad de mercado: la vela artística pasa a ser producida en serie, no como única pieza “yo quiero la línea simple, la línea de la pureza”

La producción artesanal artística convertida en negocio “*no sabes cuanto, cuanto me pregunto qué quieren los clientes, qué le gusta a la gente, lo mío gusta, pero no se vende*” y la exigencia de aprender, actualizar, cambiar, renovar. Ante ello, los cursos de gestión, de marketing, la innovación para la exclusividad y el uso de tecnologías, computador e Internet, sin éxito, ante lo cual, la respuesta posible es que esos productos sean valorados por los extranjeros, por lo tanto ayúdenme en “*contactos para mandar para afuera*”.

Las reglas del juego para competir con los productos asiáticos que antes eran con los europeos, norteamericanos o los alemanes: cantidades, bajos precios, desechables.

Las que realizan un trabajo asociado a servicios desarrollan un discurso sobre clientes, redes de contacto, mercado y vender. Este discurso transita y se instala también en las productoras de bienes.

El infocentro, como material semiótico representa la entrada al mundo de redes informáticas, para estar al día y hacer presencia en el mercado virtual y de ahí al mercado de bienes y servicios.

Ferias y Expo-siciones: material semiótico de “vitrina” y “mercado”...

La feria que transita hacia y es contemporánea de la “expo” de productos y servicios, contempla una dinámica comercial actual y también de trueque. La circulación de artistas, artesanos, productores y comerciantes; de productos y bienes mundiales propios y “extranjeros”, de chilenos/no chilenos – velas artísticas, tarot, reiki, peluches, inciensos, joyas, pelotas, peluches, tejidos, ruanas, runas, CD, discos, cuadros y retratos, manzanas acarameladas, también frutillas y chocolates artesanales -; ahí la “vitrina” para “expo”citores nómades y transeúntes: el recorrido del “mercado”.

El mercado para mostrar los qué y los cómo - bienes y su proceso de elaboración-; la venta seductora -“para le depre”, “para el relax”-; los compradores/clientes/consumidores – “hay que caminar mucho ahora” para comparar –; la competencia – entre fabricantes y comerciantes, nacionales y extranjeros, en serie y

exclusivo –; los productos artesanales, artísticos, semiindustrializados e industrializados; la circulación del capital – dinero, conocimientos, saberes mostrados e intercambiados –.

Una salida posible...

El saber de las dominantes, dominadas por los dominantes...

El saber de las dominantes no capitaliza el saber de los dominados. Los dominados tienen otro saber.

El saber y no el trabajo se convierte en la principal fuente de riqueza.¹²⁵

En la sociedad de la segunda modernidad, el distintivo más sobresaliente es el papel primordial del saber como recurso económico. La lucha por el capital en su forma de “saber” que otros tienen construye la dependencia y la posición dominada de los excluidos para con los incluidos.

Los dominantes generan expectativas descontextualizadas. Las tecnologías de los incluidos construyen cortinas de conocimiento como la metáfora de Internet para conectarse al mundo.

Las dominantes de este espacio son dominadas en el espacio mayor, tampoco saben cómo y buscan saber cómo, con la triple carga de saber cómo mediar para las asociadas, saber cómo asociar al grupo para seguir – la acción mediadora necesita representadas – y saber cómo hacer la propia actividad económica. Cansa la lucha. Pero, la lucha sigue.

Buscan la mediación con los que saben cómo. Pero como este “sector” está en problemas, el Estado subsidia. El Estado contrata a otros, “los que saben”, pero son cuestionados por las asociadas, tampoco “saben”. Sólo “saben” la gran empresa y las “dificultades” del sector.

El conocimiento proporcionado por los dominantes abre la brecha de la inclusión a la exclusión. El reparto del saber se convierte en nuevas desigualdades; el saber cómo definido por dominantes es para dominantes. En esa otra posición de capital, no “habilita” a otros de otras posiciones dominadas, a otros descapitalizados para jugar el juego “con capital”.

Los otros capitales que emergen en las asociadas no son “vistos” como tales, por dominantes y dominados. La estructura social de capital parece ser construida para un mundo de prácticas no sólo homogéneas en tipos y montos de capital, sino en las posibilidades de capitales. Que tal si esos “tipos” de capital de los dominantes no son los únicos que hacen posible la inclusión y, en un sentido práctico no son capitales para capitalizar los hábitos como disposiciones adquiridas de los dominados.

Si la estructura social es y está en las prácticas de las personas, basta saber como hacer las cosas para reproducirla. Si se discuten las desigualdades sociales y el aumento

¹²⁵ Beck, 2000. Un mundo feliz. Editorial Paidós, Barcelona, España

de estas por las actuales condiciones del sistema económico, ¿cuál es la salida posible al seguir las prácticas empresariales dominantes?

“Lo que es podría ser de otro modo”, el atributo fundamental de la modernidad para Luhmann, niega la imposibilidad, pero también opera como factor de inseguridad. La modernidad reflexiva es autoconfrontación; aumenta la percepción de riesgos y sus im -probables consecuencias.

IX. BIBLIOGRAFÍA

BALASCH, M y MONTENEGRO, M. (2003) Posiciones de sujeto y articulaciones, Universitat Oberta de Catalunya

BECK, ULRICH y BECK – GERNESHEIM (2003) La individualización. El individuo institucionalizado y sus consecuencias sociales y políticas. Editorial Paidós, Ibérica S.A.

BECK, ULRICH (2000) Retorno a la sociedad del riesgo. Instituto de Sociología. Munchen Boletín de la a.g.e. nº 30 Pág. 9 – 20.

BECK, ULRICH (1998) La sociedad del riesgo. Hacia una nueva modernidad. Editorial Paidós Ibérica S.A.

BECK, ULRICH (2000) La democracia y sus enemigos. Editorial Paidós Ibérica S.A.

BECK, ULRICH (2000) Un mundo feliz. Editorial Paidós, Barcelona, España.

BOURDIEU, PIERRE (2000) Cosas dichas, Editorial Gedisa S.A. Barcelona, España.

BOURDIEU, PIERRE (2000) Cuestiones de Sociología, Ediciones Istmo S.A., España.

BOURDIEU PIERRE (1998) La dominación masculina. Le Monde Diplomatique, Agosto.

CASTELLS, MANUEL (1998) Hacia el Estado red: globalización Económica e Instituciones Políticas en la Era la Información. Seminario Sociedad y Reforma del Estado. Sao Pablo, Brasil.

CASTELLS, MANUEL (2000) La Era de la Información: Economía, Sociedad y Cultura. Madrid, Alianza Editorial.

CEPAL, Secretaría Ejecutiva (2004)

DOCUMENTACIÓN SOCIAL (1994) Mundo Asociativo. Revista de Estudios Sociales y de Sociología Aplicada, Nº 94, Edita Caritas Española, Madrid.

EQUIPO CLAVES (1998) Gestión participativa de las asociaciones, Editorial Popular S.A., Madrid. España

GARCIA CANCLINI, NESTOR (1995) Culturas Híbridas. Editorial Sudamericana. Buenos Aires, Argentina.

GARCÍA FERRANDO, M. y cols. (1996) El análisis de la realidad social. Métodos y técnicas de investigación. Alianza Universidad Textos, Segunda Edición, Madrid, España.

HARAWAY, DONNA (1995) Ciencia, Cyborgs y Mujeres, Ediciones Cátedra, Madrid, España.

HERNANDEZ, OYANEDEL, DÁVILA, CASTILLO (2005) Asociatividad y Políticas Públicas en América Latina: Un espacio para el diálogo social. Proyecto Prodecal FAO.

HOPENHAYN, MARTIN (2000) La aldea global entre la utopía transcultural y el ratio mercantil: paradojas de la globalización cultural. En: Cultura y Globalización. Editores Carlos Iván Denegri y Gonzalo Porto Carrero.

IBAÑEZ, JESÚS (1991) El regreso del sujeto, Pág. 102. Editorial Amerindia, Santiago, Chile.

IBAÑEZ, JESÚS (1980) Más allá de la Sociología, Pág. 209. Siglo Veintiuno Editores, España.

IBAÑEZ, TOMÁS (1994) Psicología Social Construccionalista, Ediciones Universidad de Guadalajara, México.

IÑIGUEZ RUEDA, LUPICINIO (2003) Análisis del discurso, Manual para las Ciencias Sociales. Editorial UOC, Barcelona, España.

LUHMANN, NIKLAS (2000) La realidad de los medios de masas. Editorial Anthropos, Barcelona, España.

MINISTERIO SECRETARIA GENERAL DE GOBIERNO (2001) Asociacionismo emergente en Chile, estudios y reflexiones.

MOLYNEUX, M. (2003) Movimientos de mujeres en América Latina. Ediciones Cátedra, Madrid, España.

NISBET, ROBERT (2001) La formación del pensamiento sociológico. Amorrortu. Editores, Buenos Aires, Argentina

ORTIZ, RENATO (2004) Taquigrafiando lo social, Editores Siglo veintiuno. Argentina

PATEMAN, C. 1995 El contrato sexual. Editorial Anthropos, Barcelona, España.

PÉREZ, E., RADRIGÁN, M., MARTIN, G. (2003) Situación actual del cooperativismo en Chile. Pro Asocia, Universidad de Chile, Chile.

PNUD (2000) Informe de Desarrollo Humano en Chile.

ROBLES, FERNANDO (2000) El desaliento inesperado de la modernidad. Ediciones Sociedad Hoy. Universidad de Concepción. Concepción. Chile.

SANDOVAL MOYA, JUAN (2004) Representación, discursividad y acción situada, Editorial Universidad de Valparaíso. Chile.

SIRVENT, MARÍA TERESA (1999) Cultura popular y participación social, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires – Madrid. España.

WODACK, R. y MEYER, M. (2003) Métodos de análisis crítico del discurso. Editorial Gedisa, Barcelona, España.

X. ANEXOS

ANEXO 1:
CARACTERIZACIÓN DE SOCIAS Y UNIDADES ECONÓMICAS DE LA
ASOCIACIÓN GREMIAL DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESARIAS DE LA REGIÓN METROPOLITANA

CARACTERIZACIÓN DE SOCIAS Y UNIDADES ECONÓMICAS DE LA ASOCIACIÓN GREMIAL DE MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESARIAS DE LA REGIÓN METROPOLITANA

La idea de realizar este estudio, surge de la necesidad de contar con información actualizada sobre las características de las socias y de sus unidades económicas, ya que la base de datos existente – diseñada en el año 2002 – registraba un total de 114 socias inscritas durante los cuatro años de funcionamiento y la información que contenía era escasamente funcional a los objetivos de la asociación.

Durante el año 2005, las dirigentes expresaban su preocupación por desconocer quienes se habían desvinculado de la asociación, cuáles eran las transformaciones que las socias habían tenido en la actividad económica y cuáles eran sus necesidades y problemáticas actuales.

Específicamente, observaban importantes dificultades para contactar a las socias, para precisar las características de las “actuales” y “activas”, desconocían las razones de la baja convocatoria a reuniones citadas durante el año 2004 y 2005 y, la “representatividad” de las “asociadas” empezaba a verse cuestionada, tanto internamente como externamente, frente a diversos organismos e instituciones.

I. PRESENTACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

La agrupación inicia sus actividades en el mes de Mayo del año 2002, como Asociación Gremial de micro, pequeñas y medianas empresarias de la Región Metropolitana, y surge del área de la mujer de la CONUPIA (Confederación Gremial Nacional Unida de la Mediana y Pequeña Industria, Servicios y Artesanado de Chile).

Al constituirse como asociación gremial, define como misión: “Asumir con eficiencia la asociatividad, como un componente crítico del éxito, para su desarrollo personal y el de sus empresas y, enfrentar el cambio con flexibilidad, innovación y creatividad, desarrollando una constante habilidad para la renovación y manejo del cambio”; y, establece los objetivos de “crear, auspiciar, colaborar y promover cursos y todo tipo de iniciativas que tiendan a mejorar la preparación laboral e intelectual de sus asociadas”.

A los pocos meses de iniciar sus actividades, la asociación instala dos servicios de apoyo:

Un Infocentro, compuesto por una sala con computadores, en la cual se dictan regularmente cursos de computación e Internet y donde las asociadas pueden practicar y navegar por Internet.

Un sitio Web, cuya función es mantener informadas a las socias, empresarias y público en general, de las diferentes actividades de la asociación y de diferentes organismos encargados del fomento productivo que beneficie el desarrollo de las socias y de sus unidades económicas. Además, presenta una vitrina con 8.800 productos y servicios ofertados por sus asociadas.

La página Web de la asociación informa:

Tomando atención a los problemas y necesidades de la mujer emprendedora la asociación se aboca a promover y potenciar el desarrollo de actividades tanto para emprendedoras de larga experiencia como para quienes se inician en el ámbito de los negocios, porque esta asociación sin fines de lucro quiere ser aliciente y soporte claro para la emergencia y crecimiento de mujeres empresarias.

La página Web también señala los requisitos para asociarse y los beneficios que se pueden obtener:

- Pueden ingresar como socias mujeres empresarias y empresas a cuya gestión y propiedad esté vinculada una mujer.
- Las socias se incorporan presentando una solicitud por escrito donde se indica, si es persona natural, los nombres y apellidos, fecha de nacimiento, nacionalidad, domicilio, cédula de identidad, rol único tributario y actividad.
En el caso de personas jurídicas, la solicitud debe indicar razón social, rol único tributario, objeto social, domicilio e individualización de sus representantes.
Esta solicitud se puede llenar en la sede.
- Las socias pueden utilizar la sala de computación donde se puede practicar computación y navegar en Internet.
- Las socias pueden ofrecer sus productos y servicios en la página Web de la asociación
- Asociarse es una estrategia que sirve para potenciar habilidades, asegurar permanencia, enfrentar cambios y sobrevivir en la competencia.
- Puedes solicitar asesorías y cursos.
- La asociación verá la forma de satisfacer las necesidades de sus socias postulando con sus requerimientos a diferentes fondos privados y de gobierno.
- La asociación no es una entidad que proporciona créditos a las socias, pero se presenta como un buen lugar para saber de oportunidades y riesgos en el mercado.

La agrupación se ha financiado a través de licitaciones a fondos de proyectos concursables para asociaciones gremiales, además de una cuota de \$1.000 mensuales por socia y de un porcentaje de los proyectos ganados por las socias, cuando éstos son presentados con el patrocinio de la asociación.

Con respecto al trabajo asociativo realizado, las dirigentes han señalado que éste ha sido difícil, ya que cada socia “quiere obtener beneficios de estar asociada pero no siempre dedicarle tiempo a las actividades que permiten obtener estos beneficios”.

A raíz de esta situación, a mediados del año 2005, la directiva se ha organizado en cinco comisiones: a la primera de ellas, se le ha asignado la responsabilidad de trabajar por la comercialización de productos y servicios; a la segunda, de lograr presencia en ferias y eventos que muestren los productos y servicios; a la tercera, de desarrollar presencia fuera del país (para ello, debe establecer relaciones con Pro Chile); a la cuarta, de buscar el desarrollo personal de las asociadas; y, a la quinta comisión, de informar sobre créditos y préstamos para el desarrollo de las unidades productivas.

Para las dirigentes, la principal necesidad de la asociación actualmente es generar proyectos que les permitan incorporar fondos para fortalecer la organización y, para las socias que asisten regularmente a las reuniones, la mayor necesidad está en la comercialización de productos y servicios.

En el mes de septiembre del año 2005, la base de datos de 114 socias inscritas, registra características etarias, educacionales, sociales y culturales diversas, y unidades económicas heterogéneas en rubro, tecnología, mercado y rentabilidad.

Este estudio, realizado con el propósito elaborar un Catastro de las Socias de la Asociación Gremial, utilizó los registros de socias inscritas entre el mes de Mayo del año 2002 y el mes de Septiembre del año 2005.

II. OBJETIVOS

El objetivo general del estudio fue caracterizar a las asociadas y a sus unidades económicas.

Los objetivos específicos fueron:

- Identificar las características de las socias: comuna de residencia, edad, educación, formación asociada a actividad económica, años de emprendimiento, propiedad de la residencia, trayectoria laboral, retiro mensual, previsión de salud, previsión de jubilación, jornada laboral.
- Identificar las características de las unidades económicas: localización de la unidad económica, grado de formalización, tecnología de producción, estrategia de comercialización, apoyos estatales y privados, trabajadores, años de funcionamiento.
- Identificar las problemáticas actuales de las socias.

III. MUESTRA Y PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La muestra estuvo constituida por la totalidad de las socias que lograron ser contactadas vía telefónica y/o correo electrónico y que aceptaron y/o estaban en condiciones de participar de una entrevista, en el mes de noviembre del 2005, con la finalidad de elaborar el Catastro. El número total, incluidas las dirigentes, fue de 29 asociadas.

A continuación se organiza la totalidad de la muestra, por edad, actividad económica, comuna de residencia y comuna de la unidad económica, año de ingreso a la asociación y condición de usuario de computador e Internet.

Edad	Actividad	Comuna R/Comuna U.E.	Año	Computador/Internet
50	Artesanía Religiosa	Las Condes	2003	Si/Si
58	Construcción	P. Aguirre Cerda/Talagante	2002	Si/Si
25	Artesanía en Cuero	La Florida/Ñuñoa	2005	Si/Si
47	Confección artículos para el hogar	Puente Alto	2002	Si/Si
54	Confección de Ropa	Santiago Centro	2003	Si/Si
24	Artesanía Velas	San Ramón	2002	Si/Si
43	Manufactura de Plástico y caucho	San Ramón/La Granja	2002	Si/Si
74	Grabadora de Porteros	El Bosque	2002	No/No
49	Artesanía Velas	Peñalolen	2002	Si/No
45	Servicio de Aseo Oficinas	San Joaquín	2002	Si/Si
40	Desarrollo de Software	Conchalí/Santiago Centro	2004	Si/Si
62	Artesanía en Vidrio	San Miguel	2004	Si/No
53	Pastelería	Maipú	2004	Si
51	Chocolates y Helados	Pedro Aguirre Cerda	2002	Si/Si
46	Souvenir para bautizos y eventos	La Cisterna	2005	Si/Si
42	Licores y Mermeladas	San Pedro Melipilla	2003	Si/Si
72	Artículos del Hogar	La Florida	2005	No
55	Ceramista	La Reina	2005	Si
42	Confección buzos escolares	La Florida	2005	Si/Si
47	Servicios Promocionales	Puente Alto	2003	Si/Si
31	Servicios Comunicacionales	Ñuñoa	2003	Si/Si
45	Confección de Cortinajes	Los Cerrillos	2002	Si/Si
46	Artesanía Tapices	Maipú	2003	No
43	Artesanía Mosaicos	Recoleta/Ñuñoa	2003	Si/Si
42	Mecánica Automotriz	La Florida	2003	Si/Si
44	Transporte ejecutivos	Puente Alto	2003	Si/Si
30	Urnas de párvulos	San Bernardo	2004	No/No
37	Tejidos	Pedro Aguirre Cerda	2002	Si/Si
38	Servicios de colaciones	Quilicura	2004	Si/Si

Para alcanzar los objetivos del estudio, inicialmente se elaboró una encuesta, basada en las realizadas en estudios del MIDEPLAN¹²⁶ para caracterizar empresarios y unidades económicas del sector micro, pequeña y mediana empresa. Esta encuesta fue sometida a un análisis por parte de las dirigentes de la asociación.

¹²⁶ Caracterización de Microempresas (1998) MIDEPLAN

A partir del conjunto de sugerencias realizadas por las dirigentes y a las críticas realizadas a este tipo de instrumentos para el sector¹²⁷, basadas principalmente en su heterogeneidad y en las dificultades que podrían tener algunas socias para responder a este tipo de instrumento, además de la localización de sólo 29 asociadas que aceptaron y/o pudieron participar, finalmente se decidió la encuesta que se presenta en el Anexo 1.

Las encuestas fueron aplicadas en el mes de Noviembre del año 2005, en el lugar, día y hora acordada con cada una de las socias.

IV DESCRIPCIÓN DE VARIABLES

Para caracterizar a las socias, se definieron las siguientes variables:

1. Edad: años de vida de la socia, al mes de Noviembre del año 2005
2. Comuna de residencia: identifica comuna de residencia urbana o rural.

Urbana: residencia en comunas urbanas de la Región Metropolitana.

Rural: residencia en comunas rurales de la Región Metropolitana.

3. Propiedad de la residencia: identifica la propiedad de la casa habitación.

Familiar: la residencia es un bien inmueble de la familia consanguínea o política de la socia. Puede ser un bien de la sociedad conyugal o de la posesión efectiva (en el caso de las mujeres viudas), de los padres, hijos u otros familiares consanguíneos de la socia o de los familiares del cónyuge.

Arrendada: pago de un monto mensual por habitar el lugar de residencia.

Propietaria: define que la socia es dueña única de la propiedad en la que habita.

4. Educación: indica nivel educacional de la asociada.

Educación Media Científica Humanista: define que la socia obtuvo certificación de estudios de Educación Media Científico Humanista.

Educación Media Técnica Profesional: define que la socia obtuvo certificación de estudios de Educación Media Técnica Profesional.

Educación en Centro de Formación Técnica (CFT): define que la socia obtuvo certificado de Título en Centro de Formación Técnica.

¹²⁷ Valenzuela, María Elena y Venegas, Sylvia (2001) "Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de género", Centro de Estudio de la Mujer. Santiago, Chile.

Educación en Instituto Profesional: define que la socia obtuvo certificado de Título en Instituto Profesional.

Educación Universitaria: define que la socia obtuvo certificado de Título de Carrera en una institución universitaria.

Educación Universitaria de Postgrado: define que la socia obtuvo certificado de Grado de Magíster en una institución universitaria.

5. Educación asociada a actividad económica: identifica si existe relación entre los estudios realizados en Educación Media Técnico Profesional, en Centros de Formación Técnica, en Institutos Profesionales o en Universidades, y la actividad económica de la socia.
6. Cursos de Gestión de unidades económicas: identifica si la socia ha realizado cursos de administración, contabilidad, marketing, computación, entre otros, expresamente dirigidos a la habilitación para la gestión de unidades económicas.
7. Cursos de Gestión entregados por organismos e instituciones estatales: identifica si la socia ha realizado cursos de gestión de la unidad económica, para destinatarios del sector de la micro, pequeña o mediana empresa, en organismos e instituciones estatales.
8. Cursos de Gestión entregados por organismos privados: identifica si la socia ha realizado cursos de gestión de la unidad económica, para destinatarios del sector de la micro, pequeña o mediana empresa, en organismos privados.
9. Cursos técnicos para la elaboración de los productos o servicios de la unidad económica: identifica si la socia ha realizado cursos de capacitación para producir los productos o servicios que oferta al mercado.
10. Cursos técnicos en organismos estatales: identifica si la socia ha realizado cursos de capacitación técnica para producir los productos o servicios que oferta al mercado, dirigidos a destinatarios del rubro, en organismos estatales.
11. Cursos técnicos en organismos privados: identifica si la socia ha realizado cursos de capacitación técnica para producir los productos o servicios que oferta al mercado, dirigidos a destinatarios del rubro, en organismos privados.
12. Historia Laboral: define la trayectoria laboral de la socia entendida como independiente o no asalariada y dependiente como asalariada¹²⁸.

¹²⁸ “El sector microempresarial es mucho más complejo y heterogéneo de lo que suponen las definiciones...incluye categorías muy diversas de trabajadores, tanto en términos de su capital social y económico como de sus proyectos laborales. La relevancia de estas diferencias tiende a perderse cuando se engloba el Sector Micro Empresarial en una sola gran categoría... Se hace necesario, entonces, desarrollar nuevos marcos conceptuales capaces de dar cuenta de la dinámica de funcionamiento de los diversos grupos de trabajadores al interior de este sector. Dichas concepciones deben incluir aquellos que se ubican en la frontera dependiente-independiente, así como el papel que cumplen en el proceso de reestructuración productiva”...En Ibid, Págs. 38,39.

Sólo Independiente: define historia laboral de la socia como trabajadora exclusivamente independiente.

Dependiente y luego independiente: define historia laboral de la socia ha sido inicialmente dependiente o asalariada y luego ha realizado un trabajo exclusivamente independiente.

Dependiente a Independiente a la vez: define la trayectoria laboral de la socia de trabajo dependiente o asalariado e independiente a la vez, es decir, la mantención de un trabajo asalariado y un trabajo independiente.

13. Previsión en salud: identifica pago de cotizaciones mensuales a una institución de salud previsional (ISAPRE) o al fondo nacional de salud (FONASA).

Dependiente: pago de cotizaciones mensuales a ISAPRE o FONASA como asalariada o como carga familiar.

Independiente: pago de cotizaciones mensuales a ISAPRE o FONASA como independiente.

No tiene: no cotiza previsión de salud.

14. Previsión en jubilación: identifica pago de cotizaciones mensuales a una institución administradora de fondo de pensiones (AFP).

Independiente: pago de cotizaciones mensuales en AFP como independiente.

Dependiente: pago de cotizaciones mensuales en AFP como asalariada.

No tiene: no tiene previsión para jubilación.

Pensión de viudez: recibe pensión de viudez.

15. Jornada Laboral: indica la jornada de trabajo de la socia en la unidad económica.

Un cuarto de Jornada a Jornada Parcial: jornada de trabajo de 20 horas semanales o menos.

Media Jornada: jornada de trabajo entre 22 y 30 horas semanales.

Jornada Completa: jornada de trabajo entre 40 y 46 horas semanales.

Jornada Completa ampliada: jornada de trabajo de 46 horas o más horas semanales.

16. Año de incorporación a la asociación: identifica el año en que cada asociada se incorpora a la asociación.

17. Conexión a Internet: indica que en la residencia o en la unidad económica tiene computador y conexión a Internet.

Para caracterizar las unidades económicas, se definieron las siguientes variables:

18. Categoría de la unidad económica¹²⁹: clasifica las características de las unidades económicas de las socias como microempresa, microempresa familiar, servicios técnicos o profesionales, emprendimientos y trabajadores por cuenta propia¹³⁰.

Microempresa: unidad económica de hasta 9 trabajadores, con ventas de hasta 2.400 U.F. al año, formalizadas, que entregan productos y servicios a un mercado conocido y en equilibrio de oferta y demanda.

Microempresa Familiar: unidad económica formalizada, de hasta 9 trabajadores, con ventas de hasta 2.400 U.F. al año, en la que el dueño y la totalidad de los trabajadores son familiares, todos adultos y remunerados, de cuya rentabilidad los trabajadores obtienen el sustento familiar y a la cual se le atribuye ser el “negocio de la familia”. Estas unidades económicas no necesariamente estar legalizadas como microempresa familiar¹³¹.

Servicios Técnicos o Profesionales: unidad económica de propiedad de profesionales universitarios que ofertan servicios especializados al mercado. Esta conformada por una sociedad de profesionales que trabajan de forma independiente, con medios tecnológicos instalados en dependencias de la residencia, para realizar un trabajo con horario flexible y entregar boletas de honorarios o facturar por servicios prestados a pequeñas, medianas y grandes empresas, en modalidad de proyectos formulados acorde al requerimiento de servicio establecido por el cliente.

Emprendimientos iniciales: unidad económica informal; en la que la elaboración de productos o servicios no esta asociada a una demanda mínima; la actividad productiva es irregular y depende de oportunidades, como un “posible” pedido, una “feria”; o en la que la elaboración de un producto puede ser “ocasionalmente” vendido a los apoderados del colegio o a la salida de la iglesia, o para Navidad o para Fiestas Patrias.

¹²⁹ Para presentar las unidades económicas de las asociadas, se consideraron las variadas y criticadas definiciones propuestas por diferentes organismos e investigadores del sector de la micro, pequeña y mediana empresa. Los planteamientos de Valenzuela y Venegas, con respecto a las definiciones de microempresa precisan esta idea: “se ha definido el sector microempresarial de acuerdo a diversos criterios: el tamaño del establecimiento (empresas de hasta 9 trabajadores, incluido el microempresario), el nivel educacional del microempresario (sin educación superior completa) y el volumen de operaciones de su negocio (ventas de hasta 2.400 Unidades de Fomento al año). Esta definición considera los criterios más utilizados en Chile para delimitar empíricamente el sector, aplicados tanto en el ámbito académico como desde el Estado, en lo que a focalización de los programas de apoyo se refiere, y obedece también a las características de la información disponible. Con todo, la definición del Sector Micro Empresarial y la forma como se vincula con el resto de la economía nacional, es uno de los temas de debate sobre el mismo; específicamente, faltan marcos explicativos que ayuden a comprender el papel del sector en el proceso de reestructuración productiva y su vinculación con los sectores más dinámicos de la economía...” En Ibid, Págs. 28.

¹³⁰ Finalmente, se decidió proponer una clasificación que dé cuenta de las unidades económicas de las 29 socias entrevistadas.

¹³¹ Acorde a la normativa legal vigente para microempresas familiares.

Trabajadores por cuenta propia¹³²: unidad económica unipersonal, formalizada, de servicios para pequeñas, medianas o grandes empresas, que entregan servicios (por ejemplo el diseño de moldes de prendas de vestir) o elaboran productos (confección de sábanas, de cojines, de prendas de vestir) y obtienen ingresos por boleta de honorarios o facturación. Las dueñas de estas unidades económicas unipersonales, actualmente están siendo definidas como trabajadoras seudo independientes, ya que la unidad “depende” de los trabajos requeridos semana a semana o mensualmente, por empresas de mayor tamaño que fijan los precios y con las cuales la unidad económica no tiene una relación contractual regular. Esta unidad económica asume el costo de la mantención y adquisición de maquinarias, como de las remuneraciones del personal – contratado por horas o por prenda – con el cual trabajan.

19. Propiedad de la unidad económica: indica la propiedad de la unidad económica, en términos de las instalaciones, maquinarias y administración de recursos. Esta propiedad no está necesariamente formalizada legalmente.

Dueña única: la asociada es la única dueña de la unidad económica.

Socia: la asociada es dueña de parte de la unidad económica y existen otros dueños de ésta.

Familiar: la asociada es dueña de una parte de una microempresa familiar.

20. Localización de la unidad económica: indica la localización del lugar habilitado para la actividad económica.

Residencia sin instalaciones especiales: la unidad económica opera en la residencia de la asociada, en las dependencias e instalaciones comunes de una casa habitación.

Residencia con instalaciones especiales: la unidad económica opera en la residencia de la asociada, con instalaciones especiales para la actividad productiva, en un lugar habilitado como taller, galpón, horno u oficinas.

Instalaciones fuera de la residencia: la unidad económica está instalada fuera de la residencia y tiene instalaciones especiales para la actividad productiva.

¹³² “Algunos de los trabajadores por cuenta propia (TCP) son considerados más bien autoempleados que microempresarios. También han sido definidas como microempresas unipersonales”. Valenzuela, María Elena y Venegas, Sylvia (2001) "Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de género", Pag. 108. Centro de Estudio de la Mujer. Santiago, Chile.

21. Formalización de la unidad económica¹³³: indica el grado de formalización de la actividad económica.

Formal: patente municipal, iniciación de actividades, propiedad legal y autorización legal para el tipo de actividad productiva. (Por ejemplo: autorización SESMA para las que operan con alimentos).

Semi formal: iniciación de actividades en Servicio de Impuestos Internos.

Informal: La unidad económica no tiene autorización para realizar la actividad económica.

22. Grado de desarrollo en infraestructura tecnológica: indica el nivel de desarrollo tecnológico para realizar la actividad productiva.

Artesanal: actividad artesanal; principalmente manual, con algunos apoyos de herramientas y maquinarias; creación y producción por unidad o por lotes pequeños. (Por ejemplo: artesanía religiosa, cerámica, vidrio, velas)

Semi Industrial: actividad productiva con recursos tecnológicos semi industriales, por lotes. (Por ejemplo: tejidos de guantes, calcetines y gorros; confección de sábanas, cojines y cortinajes; elaboración de alimentos y colaciones, pan de pascua, licores y mermeladas; construcción de viviendas en el litoral central)

Industrial: actividad productiva con recursos tecnológicos apropiados para producción de niveles de alta calidad de productos y servicios. (Por ejemplo: manufacturas de caucho, servicio técnico automotriz).

23. Estrategias de desarrollo: define las características de comercialización de productos y servicios de la unidad económica.

Liderazgo en costos: oferta al mercado un producto o servicio a un precio atractivo para el cliente, en relación a la competencia.

¹³³ Con frecuencia se considera al Sector Micro Empresarial como equivalente al sector informal, y se ignora su gran heterogeneidad interna: en él coexisten empresas que operan a escala de subsistencia con otras que se ubican en nichos de alto crecimiento. La relevancia de estas diferencias tiende a perderse cuando se engloba el Sector Micro Empresarial en una sola gran categoría... Otra definición del sector informal se basa en criterios económicos, y combina la categoría ocupacional (trabajadores autoempleados, sin educación universitaria y familiares no remunerados), con el tamaño del establecimiento (microempresas de hasta 4 o hasta 9 empleados, según la fuente de clasificación)... La OIT, por su parte, utilizando los mismos criterios anteriores, incluye en el sector informal a trabajadores por cuenta propia (TCP) sin educación universitaria; a empleadores sin educación universitaria de los cuales dependen hasta 4 asalariados, familiares no remunerados (FNR) y otros trabajadores/as; y a los trabajadores/as del servicio doméstico... Definiciones tan amplias del sector informal, como las recién señaladas, en las que muchas veces se asume que representa el polo de los empleos de mala calidad, acarrear problemas de tipo conceptual y empírico. Los profundos cambios ocurridos en la organización del trabajo han dejado prácticamente obsoleto el paradigma que explicaba el funcionamiento de la economía en torno a dos sectores, formal e informal...". En Ibid, Págs. 41,42.

Diferenciación: oferta al mercado productos o servicios con características distintivas importantes para el comprador y que le diferencien de las ofertas de los competidores.

Estrategia de nicho: se concentra en un segmento o un pequeño grupo de clientes y se especializa en productos o servicios que satisfacen las necesidades de ese grupo específico.

24. Apoyos estatales recibidos: identifica haber tenido apoyo de organismos o instituciones estatales para el desarrollo de la actividad económica.

Monetarios: recibe apoyo en dinero

Capacitación: recibe apoyo a través de cursos de capacitación

Asesorías: recibe apoyo a través de evaluación y sugerencias de gestión de la unidad económica.

Infraestructura, maquinarias, instalaciones: recibe apoyo para realizar mejoras en infraestructura, instalaciones y maquinarias de la unidad económica.

Todos: identifica que ha recibido apoyos estatales monetarios, de capacitación, asesorías y mejoras de infraestructura, instalaciones y maquinarias.

25. Créditos instituciones financieras estatales: identifica obtención de préstamos monetarios en instituciones financieras estatales y montos recibidos.

26. Créditos instituciones financieras privadas: identifica obtención de préstamos monetarios en instituciones financieras privadas y montos recibidos.

27. Trabajadores familiares con o sin remuneración y con o sin contrato: identifica cualidad de “trabajadores familiar” de la unidad económica, la cantidad y las condiciones de trabajo con o sin remuneración y con o sin contrato.

Remunerado sin contrato: relación contractual de “palabra”, sin contrato legal de trabajo que especifique condiciones laborales.

Remunerado con contrato: relación contractual con contrato legal de trabajo que especifica condiciones laborales.

No remunerado: trabajador familiar que apoya la unidad económica con trabajo pero que no recibe remuneración por ello.

28. Trabajadores no familiares: identifica cualidad de “no familiar” y cantidad de trabajadores con o sin contrato.

Remunerado sin contrato: relación contractual de “palabra”, sin contrato legal de trabajo que especifique condiciones laborales.

Remunerado con contrato: relación contractual con contrato legal de trabajo que especifica condiciones laborales.

29. Retiro mensual¹³⁴: identifica monto en dinero “retirado” mensualmente de la unidad económica como “salario” de la asociada.
30. Años de emprendimiento: identifica la cantidad de años que ha trabajado en desarrollar una unidad económica.
31. Años de funcionamiento de la unidad económica actual: identifica la cantidad de años que tiene en funcionamiento la unidad económica actual.
32. Problemática de la asociada: identifica las problemáticas actuales de las socias para realizar la actividad económica actual, clasificadas como información, recursos monetarios, recursos de capacitación, comercialización, artesanía – empresa, tener un socio, apoyo de red de iguales y género.

Información: identifica la falta y/o dificultad para acceder a información para realizar la actividad económica, ya sea de apoyos de organismos gubernamentales, de cambios o aspectos nuevos de la legislación vigente o para acceder a capacitaciones técnicas y de gestión.

Recursos monetarios: identifica la dificultad para contar con recursos monetarios para la actividad económica, relacionados con créditos especiales de la banca estatal o de la banca privada; para implementar infraestructura y para implementar tecnología.

Recursos capacitaciones: identifica la dificultad para tener capacitaciones de gestión de la unidad económica; técnicas; para innovar en productos o servicios y para diseñar proyectos que le permitan apoyos de organismos públicos y privados.

Comercialización: identifica la dificultad para vender productos y servicios, relacionadas con estudiar el mercado específico; acceder a clientes; contar con o tener un punto de venta; participar de encadenamientos productivos; realizar venta directa y conocer estrategias de comercialización.

Artesanía – empresa: identifica las dificultades de realizar una producción artesanal y administrarla como un negocio o empresa, relacionadas con pasar de una gestión artesanal a una gestión de microempresa; a la situación de competencia entre artesanos y comerciantes; a la escasa existencia de espacios de comercialización exclusivos para artesanos; a la necesidad de desarrollar artesanía con identidad local; y a la situación de competencia con productos asiáticos.

¹³⁴ Las características de la administración de la unidad económica dificulta realizar un análisis que provea información confiable sobre las ventas, los costos, la rentabilidad y los ingresos; por ello se decide solamente considerar los montos que la asociada “retira” mensualmente. En general, los montos retirados son precisados a partir de “lo que yo necesito para vivir, por las cuentas que tengo que pagar son \$....”

Tener un socio: identifica la necesidad de contar con un socio en la unidad económica para realizar una gestión comercial y para administrar la totalidad del negocio.

Apoyo Red de iguales: identifica la necesidad de contar con una red de apoyo entre iguales para socializar, para compartir experiencias de trabajo y para recibir apoyo personal.

Género: identifica las dificultades asociadas a género, relacionadas con compatibilizar el trabajo doméstico con el de la unidad económica y con aspectos legales que impiden a la mujer casada el acceso a créditos sin la participación del cónyuge.

V ANÁLISIS DE RESULTADOS ESTADÍSTICOS

El grupo total de asociadas, sujetos de este estudio, se han ido incorporando a la asociación desde su creación, el año 2002.

Los resultados sobre el año de incorporación concuerdan con lo señalado por sus dirigentes, con respecto a la baja convocatoria de los últimos dos años: el mayor porcentaje, un 34,5% identifica su ingreso el primer año, un 31% se integra el año 2003, y un 17,2% se incorpora tanto el año 2004 como el año 2005.

Estos porcentajes evidencian una tendencia a la disminución de asociadas en los últimos dos años, pero también a una mantención de algunas que ingresan durante los dos primeros años de funcionamiento de la agrupación. Algunas de las mujeres que conformaron el grupo inicial que fundó la asociación, hoy se mantienen como miembros de la segunda directiva y representan un 20,6% del grupo total y un 60% de las asociadas ingresadas el año 2002.

Avanzando en el análisis, una primera aproximación a los resultados obtenidos, permite informar que las asociadas tienen edades entre los 24 y los 74 años de edad y que el porcentaje más alto de socias, 41.4 %, se encuentra en el tramo entre los 31 y 45 años de edad, seguido por un 37.9% en el tramo de los 46 a los 60 años. Es decir, las socias de entre 31 y 60 años de edad, configuran un 79.3% del total de las entrevistadas.

En consecuencia, las socias de la agrupación muestran características etareas muy semejantes a la de la fuerza laboral femenina asalariada en Chile, es decir, la actividad laboral para las mujeres se concentra entre los 31 y los 60 años de edad, lo que podría indicar que el trabajo independiente realizado en las unidades económicas de las asociadas sigue la misma tendencia que la participación de la mujer en la fuerza laboral asalariada.

Es interesante observar que tanto las socias menores de 31 años como aquellas mayores de 61 años, conforman, cada grupo, un 10.3 % del total de asociadas.

Asimismo, si se considera la totalidad de las socias menores de 45 años, se obtiene un 51.7% del total de la muestra.

Si bien el promedio de edad de las asociadas de este estudio es de 46 años, el mismo que refiere el estudio de MIDEPLAN del año 1998 sobre la edad promedio de los microempresarios, los resultados no son concordantes con respecto a la concentración en tramos de vida laboral: “Las edades de los microempresarios(as) tienden a concentrarse en los tramos de vida laboral más madura, una vez vivido un primer ciclo de incorporación al trabajo dependiente, siendo relevantes los tramos comprendidos entre los 35 y los 54 años de edad”.¹³⁵

Los resultados obtenidos parecen concordantes con diversos estudios que muestran, por una parte, una permanencia más prolongada de la mujer en el mercado de trabajo, junto con la mayor participación observada en todas las edades en el último decenio, lo que debilita la creencia que sólo trabajan las mujeres que tienen necesidades económicas o las que poseen altas calificaciones educacionales y ponen de manifiesto que en la actualidad se trata más bien de una experiencia común a la mayoría de las mujeres. Un estudio, reportado el año 1997, se señala que “las mujeres que pasan de los 20-29 a los 30-39 años, exhiben en el presente una tasa de actividad económica más alta que hace veinte años y hacen el mayor aporte al crecimiento de la fuerza de trabajo de su cohorte”.¹³⁶

Una segunda aproximación general a los resultados, informa acerca de los niveles educacionales de las socias. En primer lugar, la totalidad de ellas tiene al menos educación media completa y un 37,9% tiene sólo ese nivel educacional. El porcentaje de asociadas con estudios técnicos realizados en centros de formación técnica es el mismo de educación universitaria incompleta, un 13.8%; así como las socias con título profesional obtenido en institutos profesionales, alcanzan a un 10.3%, el mismo porcentaje de las asociadas con título profesional, obtenido en universidades. Sólo el 6.9% tiene educación media en liceo técnico profesional y estudios de grado de magíster en universidades. Asimismo, el porcentaje de socias con estudios incompletos en centros de formación técnica y con estudios incompletos en institutos profesionales alcanza un 3.4%.

Estos resultados no se condicen con aquellos reportados en estudios sobre las características de las dueñas de micro unidades económicas, pero si se asocian a los estudios sobre participación laboral de mujeres asalariadas.

Los primeros, reiteran en señalar los bajos niveles educacionales de éstas personas dueñas de unidades económicas: “Otra característica que se encuentra entre los microempresarios(as), es su bajo nivel de escolaridad, donde aproximadamente sólo el 25% posee enseñanza media completa o técnico profesional. Lo cual da cuenta de la necesidad de intervenir con conocimientos técnicos de gestión con metodologías ad-hoc, así como también del acceso a la posibilidad de completar estudios básicos y medios”.¹³⁷

¹³⁵ MIDEPLAN CASEN 1998

¹³⁶ Mauro, Amalia y otras (1997) Participación laboral de las mujeres desde la perspectiva de cohortes. En: Estadística y Economía N° 15. Instituto Nacional de Estadística. INE. Chile.

¹³⁷ MIDEPLAN CASEN 1998

Sin embargo, los estudios sobre la participación laboral de mujeres asalariadas señalan que “A mayor escolaridad, mayor es la participación de la mujer, a su vez, a mayor edad, mayor es la participación”¹³⁸ y que “el empleo femenino se diferencia notoriamente respecto del empleo masculino: la proporción de mujeres con niveles educativos equivalentes a 12 años o más de estudio, como porcentaje del empleo femenino total, es mucho mayor que entre los hombres”¹³⁹.

También se informa que “se observa una creciente participación en el mercado de trabajo de mujeres de todos los estratos de ingresos y desde los 20 a los 60 años, pero esta difiere entre mujeres de hogares pobres y no pobres y entre urbanas y rurales, lo que muestra la heterogeneidad existente entre ellas”.¹⁴⁰

Otro estudio sugiere que el incremento de la participación laboral femenina registrado entre 1982 y 1997 (desde el 17.4% hasta el 33.8% a nivel país) se asocia a la mayor escolaridad que ha alcanzado la mujer. Los antecedentes disponibles respecto del año 1993 indican, por ejemplo, que la tasa de participación laboral de las mujeres que han alcanzado estudios post secundarios casi cuadruplica aquella presentada por mujeres analfabetas y más que duplica la que presentan mujeres con estudios inferiores a la enseñanza media. La tasa de participación se eleva cuando se trata de mujeres de entre 25 y 44 años con estudios post secundarios (69.5%) y, más aún, tratándose de mujeres sin hijos (83.8%). Tales resultados confirman la importancia de la educación en la emancipación económica de la mujer.

Por otra parte, el análisis de la posición de la mujer en el sistema de educación para el trabajo pone en evidencia que en la modalidad de enseñanza técnico - profesional predominan los hombres (52.9% del total en 1996), mientras en la enseñanza científico- humanista predominan las mujeres (54.1% en 1996).¹⁴¹

Esta primera aproximación general a las características de las asociadas, finaliza con los resultados respecto de la comuna de residencia. Un 93,1% de asociadas tiene su residencia y unidad económica en sectores urbanos y sólo el 6,9 % reside y tiene su unidad económica en comunas rurales, lo que confirma los estudios sobre la presencia de unidades económicas como las de las asociadas, concentradas en las comunas urbanas de la Región Metropolitana, las que representan el 60 % de la totalidad existente en el país.

Continuando con una mayor profundidad en el análisis de resultados y considerando la información obtenida sobre la relación entre las características de la formación educacional obtenida y la actividad económica desarrollada, llama la atención que no existe relación alguna en un 82,8% de las asociadas. Esto significa que sólo para un 17,2% de las asociadas los estudios formales, realizados en centros de formación técnica, institutos profesionales y universidades, han sido de utilidad o ha

¹³⁸ Contreras, Dante y Plaza, Gonzalo (2004). Participación femenina en el mercado laboral chileno ¿cuánto importan los factores culturales?. Departamento de Economía Universidad de Chile

¹³⁹ García, G. (2002) Empleo femenino industrial en Chile. En: Estadística y Economía N°22. Instituto Nacional de Estadística, INE.

¹⁴⁰ División Social, Departamento de Estudios Sociales, MIDEPLAN. (2002). Situación de la mujer y las brechas de género. Análisis de la encuesta CASEN 1990 y 2000.

¹⁴¹ Selamé, Teresita. (1998) Caracterización del acceso de la mujer al sistema formal de educación para el trabajo. Artículo incluido en el Documento de Trabajo N° 3: “Acceso de la mujer a los sistemas de educación formal y de capacitación laboral en Chile”. Centro de Estudios, Asesoría y Capacitación Mujer y Trabajo.

servido de estímulo para iniciar y desarrollar un emprendimiento productivo independiente.

Este resultado guarda una estrecha relación con información reciente de estudios que muestran una casi nula formación en escuelas, colegios, liceos e instituciones de formación superior del país, para estimular el desarrollo de emprendimientos. Más aún, la investigación – muy escasa y precaria por el momento – señala que las mallas curriculares de la casi totalidad de las instituciones “forma futuros profesionales para ser asalariados de la gran empresa” y que es necesario generar una “cultura emprendedora en el país”.¹⁴²

Los resultados ya reportados con respecto de la escasa relación entre formación profesional y desarrollo de la actividad económica, permiten avanzar hacia el análisis de la obtención de la conocimientos tanto para la gestión de la unidad económica como para la habilitación técnica que las asociadas han logrado, para desarrollar los productos y servicios.

La formación en gestión ha sido reportada por un 48,3 % de las asociadas, lo que significa que más de la mitad de ellas, un 51,7% no ha tenido capacitación alguna para realizar la administración de la unidad económica. Las que han tenido acceso a capacitación en gestión, en un 41,4% la han realizado en organismos estatales y un 24,1% en organismos privados.

Estos resultados concuerdan con la información entregada en casi todos los estudios realizados en el país. Estos enfatizan que la principal necesidad de los dueños de estas unidades económicas y una de las principales causales de la quiebra, es el desconocimiento respecto de las formas de realizar gestión administrativa, contable y comercial. En este estudio, esta necesidad también es reportada por un alto porcentaje de asociadas, al ser consultadas sobre las problemáticas para mantener y desarrollar la unidad económica.

A diferencia de los resultados anteriores, con respecto a la capacitación que las socias reportan para obtener la habilitación que permite elaborar los productos o servicios, muestra que un 69% de las asociadas ha tenido acceso a cursos técnicos, realizados en un 58,6% en organismos privados y sólo en un 6,9% en organismos estatales. Las socias que no han realizado cursos técnicos, señalan que han sido autodidactas y/o han aprendido al observar a otras personas.

Con respecto al tiempo destinado al trabajo en la unidad económica, las asociadas reportan en un 37,9% destinar el equivalente a una jornada completa; en un 34,5% una jornada completa ampliada, y en un 13,8% realizar una media jornada y una jornada parcial.

Estos resultados son comparables a los reportados en otros estudios sobre las jornadas laborales que realizan los trabajadores chilenos y, en particular, por las jornadas que realizan las mujeres, en los que se señala que tanto la mujer dueña de una unidad económica como la asalariada, puede destinar como máximo una jornada

¹⁴² Estos planteamientos fueron expresados por autoridades educacionales durante el Seminario Internacional “Emprendimiento desde una perspectiva de género”, realizado por Chile Califica y la Red del nuevo emprendedor, los días 27 y 28 del mes de Junio recién pasado en Santiago.

completa a la actividad laboral, ya que la mayoría de ellas dedica un tiempo considerable a la realización de trabajo doméstico.

Las investigaciones sobre el tema han mostrado que ser un “trabajador con responsabilidades familiares” se asocia generalmente a obligaciones económicas para con el grupo familiar, en segundo término a responsabilidades con los hijos y sólo excepcionalmente, se piensa en obligaciones respecto de otros miembros del grupo familiar. Se reconoce que estas cuestiones son consideradas como “cuestiones de mujeres que trabajan” y se estima que los hombres manifiestan escaso interés en estas materias y que, por lo tanto, tanto el cuidado de los hijos/as y de las tareas familiares sigue siendo una problemática del género femenino. La compatibilización de la vida laboral y familiar está aún en una etapa inicial y aunque se comienzan a tomar medidas al respecto, la tensión entre ambos aspectos subsiste. Sea por iniciativa del Estado o de la sociedad civil organizada, los avances y logros más relevantes tienden a ubicarse principalmente en el ámbito de políticas y programas del Estado”¹⁴³

Finalmente, los resultados con respecto a la previsión en salud y jubilación de las asociadas. Con relación a la previsión en salud, un 62,1% son dependientes de un familiar que las incorpora como carga familiar; un 20,7% paga cotizaciones como independiente y, un 17,2% no tiene previsión de salud.

Con relación a la previsión de jubilación, un 51,7% no cotiza en AFP; un 20,7% cotiza como independiente; un 17,2% cotiza como dependiente; y un 10,3% recibe pensión de viudez.

El porcentaje de asociadas que no cuentan con previsión de jubilación es levemente inferior al reportado por el estudio de MIDEPLAN el año 1998, que alcanzaba a un 53% y, en el caso de la previsión en salud, el porcentaje era de un 44%, a diferencia de los resultados de este estudio que muestran que sólo el 17,2 % no esta asegurado. Es posible que este porcentaje tan menor con relación a los reportados para los microempresarios (as) se explique por el alto porcentaje de socias, un 62,1% cuyas cotizaciones se deben al hecho de ser carga familiar de su cónyuge y en una menor proporción, un 20,7% de las asociadas, por tener la condición de trabajadora asalariada.

Estos resultados son concordantes con lo reportado en los estudios sobre el tema. El análisis de las cotizaciones previsionales de las mujeres y los montos acumulados en el sistema ha permitido señalar que “una proporción importante de las mujeres no dispondrá de un saldo suficiente para financiarse una pensión igual o superior a la mínima, requiriendo, para ello, del aporte estatal. Muchas mujeres, se afirma, ni siquiera cumplirán con los 20 años de cotizaciones previsionales que constituyen el mínimo para tener derecho a ese aporte”¹⁴⁴.

Asimismo, se ha señalado “En Chile la pensión termina siendo financiada en su mayor parte por el rendimiento del fondo de pensiones (bajo el supuesto de rentabilidades reales entre el 5% y el 7% anual por espacio de 30 años) en porcentajes

¹⁴³ Análisis de experiencias en empresas sobre compatibilización de la vida laboral y familiar. (1999) Documento de Trabajo N° 67. Servicio Nacional de la Mujer, SERNAM

¹⁴⁴ Elter, Doris y Briant, Marie Helene (1995) La situación de las mujeres en el nuevo sistema previsional chileno. Documento de Trabajo N° 34. Servicio Nacional de la Mujer, SERNAM.

de entre un 58.8% y un 77.7%, para el caso de las mujeres y de entre el 63.6% y el 82.1%, para el de los hombres. La proporción de mujeres que cotiza en el sistema de AFP alcanza sólo al 48.9% de la fuerza laboral femenina. Las pensiones que obtienen las mujeres se ven afectadas negativamente por el menor nivel salarial que, en relación al hombre, obtienen durante su vida laboral activa, el menor número de años que aportan al sistema por acceder a la jubilación 5 años antes que el hombre y la mayor expectativa de vida que tienen”.¹⁴⁵

Por otra parte, los antecedentes aportados por la encuesta CASEN del año 2000, indican que el 37.2% de la población ocupada no cotiza en el sistema previsional y que las mujeres se encuentran en una situación de desventaja respecto de sus pares hombres (36.2% de los hombres no cotiza y el 39% de las mujeres se encuentra en análoga situación).¹⁴⁶

Las investigadoras, Valenzuela y Venegas señalan “con respecto a mujeres dueñas de unidades económicas, el problema es aún peor, la gran mayoría de ellas no ha cotizando nunca en una AFP y la desprotección social en la que se encuentran es dramática”.¹⁴⁷

A continuación, se inicia el análisis de resultados que conduce a caracterizar el proceso de emprendimiento de las asociadas y las unidades económicas.

La historia laboral de las mujeres asociadas muestra trayectorias de trabajo exclusivamente independiente en un 58,6%; de cambio de trabajo dependiente o asalariado hacia uno independiente - desarrollando una micro unidad económica - en un 20,7%; y manteniendo la condición de dependiente, además de desarrollar una unidad económica independiente, en un 20,7%.

Estos resultados indican que la mayoría de las asociadas ha desarrollado una trayectoria laboral de trabajo independiente, distinto al que ha sido reportado como característico de las microempresarias, al señalar que desarrollan un trabajo independiente “una vez vivido un primer ciclo de incorporación al trabajo dependiente”.¹⁴⁸

Estas trayectorias laborales independientes, y como dueñas de unidades económicas, son de períodos de más de 20 años en un 13.8%; de entre 11 y 20 años en un 31%; de 5 a 10 años en un 34,5%; y de 20,7%, en las que se han iniciado en actividades económicas hace menos de 5 años.

¹⁴⁵ Análisis de género en el sistema de administración privado de pensiones. (1999) En: Políticas de Igualdad de Oportunidades entre Mujeres y Hombres en el Trabajo. 1994 – 1999. Corporación de Investigación, Estudio y Desarrollo de la Seguridad Social, CIEDESS. Subsecretaría del Trabajo.

¹⁴⁶ Selamé, Teresita. (2004) Estudio diagnóstico sobre cobertura y situación previsional de la mujer en Chile. Centro de Estudios, Asesoría y Capacitación Mujer y Trabajo.

¹⁴⁷ Valenzuela, María Elena y Venegas, Sylvia (2001) "Mitos y realidades de la microempresa en Chile: Un análisis de género", Pág. 111. Centro de Estudio de la Mujer. Santiago, Chile.

¹⁴⁸ Características de los microempresarios (1998) MIDEPLAN

Si bien los años dedicados a desarrollar unidades económicas se encuentran distribuidos entre un mínimo de 3 y un máximo de 35 años, con un promedio de 12 años de emprendimiento, el tramo comprendido entre los 11 y más de 20 años alcanza un 44,8% de asociadas y este porcentaje sube a un 79,3% si se considera a todas las que se han mantenido desarrollando este tipo de actividad, al menos durante cinco años.

Los resultados sobre el período de desarrollo de la unidad económica actual muestran que un 51,7% tienen entre 5 y 10 años de funcionamiento; un 31% tienen menos de 5 años; un 10,3% tienen entre 11 y 20 años; y, sólo un 6,9% tienen más de veinte años.

Esto identifica que las unidades económicas actuales de las asociadas han logrado mantenerse entre 5 y más de 20 años funcionando en un 69%, lo que pone de relieve la capacidad para dar respuestas a las complejas transformaciones económicas y sociales que ha vivido el país.

De éstas capacidades dan cuenta otros indicadores, como el uso de computador y de Internet en un 75,9% de las asociadas; de la inversión realizada en infraestructura e instalaciones especiales dentro y fuera de la residencia en un 86,2%; del grado de formalización que alcanza a un 51,7% y sube a un 69%, al agregar a las semi formales.

Las asociadas son dueñas o socias de microempresas en un 44,8% y pertenecen como socias o dueñas a una microempresa familiar en un 24,1%; esto significa que un 69% de las unidades económicas de las socias pueden definirse como microempresas.

Un 20,7% de las unidades económicas de las asociadas se encuentran en la categoría de emprendimientos; un 6,9% son trabajadoras por cuenta propia y un 3,4% son sociedades de servicios profesionales.

En el grupo total de asociadas del estudio, hay un 31% que tiene unidades económicas en condición de informalidad de acuerdo a la normativa legal.

La tecnología de producción de estas unidades económicas es en un 41,4% artesanal; también en un 41,4% semi industrial y en un 17,2% industrial.

Las estrategias de desarrollo de la actividad comercial, corresponden a “estrategias de especialista o de nicho”¹⁴⁹ en el mayor porcentaje, un 75,9%; a “liderazgo en costos”¹⁵⁰ en un 13,8%; y a “Diferenciación”¹⁵¹ en un 10,3%.

Los retiros mensuales de las asociadas se distribuyen entre \$30.000 y \$900.000, con un promedio de \$ 443.100.

El mayor porcentaje, un 55,2% realiza retiros mensuales entre \$ 301.000 y \$700.000. Un 27,6 de las asociadas retira entre \$ 141.000 y \$300.000; un 13,8% la suma de \$ 140.000 o menos; y un 3,4% retira \$701.000 y más.

¹⁴⁹ Lambin, Jean Jacques (1997) Marketing Estratégico McGraw Hill.Madrid,España.

¹⁵⁰ Ibid

¹⁵¹ Ibid

La relación entre retiro mensual y grado de formalización resulta ser significativa: las formalizadas retiran en promedio \$580.000; las semi formales, un promedio de \$460.000 y las informales un promedio de \$205.560.

También es relevante la relación entre retiro mensual y tecnología de producción: el promedio del monto mensual de las que operan con tecnología artesanal es de \$ 262.500; el promedio de las que realizan una operación semi industrial es de \$533.330 y el de las que desarrollan productos y servicios con tecnología industrial es de \$ 660.000.

Entre las variables “retiro mensual” y “educación” de las asociadas, no se produce relación significativa: las que tienen educación media alcanzan un promedio de retiro mensual de \$ 440.000; las que tienen título técnico, \$ 404.440 y las que tienen educación universitaria, \$ 410.000. Esto es explicable a la luz de los resultados ya reportados sobre la relación entre formación recibida en instituciones de educación y características de la actividad económica desarrollada.

Lo mismo se produce al poner en relación las variables “años de funcionamiento de la unidad económica actual” y “retiro mensual”: los montos de retiros se presentan en un rango promedio entre \$400.000 y \$ 450.000 para todas las asociadas.

Estos resultados permiten identificar que el grado de formalización y el uso de tecnologías apropiadas a la actividad productiva, pueden observarse como condiciones gravitantes para alcanzar montos mayores de retiros mensuales.

Con respecto a los créditos de instituciones financieras: en las estatales, sólo un 10,3% los ha obtenido y los montos han sido entre \$500.000 y \$ 1.000.000; y, en las privadas un 6,9%, con montos entre \$500.000 y \$ 1.500.000. Estos montos han sido invertidos en mejoras de infraestructura, instalaciones y adquisición de maquinaria.

Un 51,7% de las asociadas han sido beneficiarias de diferentes programas de apoyos estatales para la microempresa. De este grupo, un 46,7% ha recibido apoyo en capacitación; un 13,3% ha recibido recursos monetarios; un 6,7% ha recibido asesorías; un 6,7% ha obtenido mejoras en instalaciones, infraestructura y maquinarias; y un 26,7% ha recibido todos los beneficios antes señalados.

Con respecto a las personas que trabajan en la unidad económica, en el grupo de asociadas el 55,2% cuenta con trabajadores familiares, en un número máximo de tres. En un 68,8% hay un trabajador; en un 25% hay dos trabajadores; y en un 6,3% hay tres trabajadores.

Estos empleados, en un 56,3% no son remunerados y pertenecen al grupo familiar con el que vive la dueña de la unidad económica; un 25% es remunerado con contrato y un 18,8% es remunerado sin contrato.

Con respecto a los trabajadores no familiares, un 37,9% de las asociadas cuenta con ellos, en un número de hasta cuatro como máximo. En un 36,4% hay dos trabajadores; en un 27,3% hay un trabajador; y en el mismo porcentaje, un 18,2 %, hay tres y cuatro trabajadores.

En estas unidades económicas, un 54,5% de los trabajadores es remunerado sin contrato y un 45,5%, es remunerado con contrato.

Para finalizar, se presenta el análisis de resultados del conjunto de problemáticas que las asociadas refieren con respecto a la actividad económica que realizan.

Las problemáticas han sido reunidas en las categorías de información, recursos monetarios, recursos de capacitación, comercialización de productos y servicios, artesanía – empresa, tener un socio, apoyo de red de iguales y género.

Con respecto a “información”, el 65,5% de las asociadas señalan como problemática las dificultades para acceder a información sobre:

- Apoyos estatales, es indicado por un 52,6% de este grupo
- Presentación de proyectos a fondos concursables, para el 21,1% del grupo
- Formalización, para el 10,5%
- Legislación especial para el tipo de unidad económica, para un 5,3%
- Capacitación en gestión, para un 5,3%
- Capacitaciones técnicas, para un 5,3%

Con relación a “recursos monetarios”, el 62,1% de las socias se refieren a esta problemática, especificándola en:

- Obtener créditos especiales para estas unidades económicas en la banca pública: señalado por el 50% de este grupo
- Obtener créditos para mejorar infraestructura: referido por un 22,2%
- Obtener créditos para adquirir tecnología: para el 22,2%
- Obtener créditos especiales para estas unidades económicas en la banca privada: para un 6,6% de estas socias

Con respecto a “recursos de capacitación”, un 69 % de las asociadas la refieren como problemática y la especifican de la siguiente forma:

- Necesidad de contar con capacitaciones para innovar en productos y servicios: un 50% de este grupo
- Capacitación en gestión: un 35% del grupo
- Capacitación para el diseño de proyectos: un 10%
- Capacitaciones técnicas: un 3,4%

La “comercialización”, es señalada como problemática por un 72,4% de las asociadas y ha sido referida como:

- Necesidad de estudiar el mercado específico de productos y servicios de la unidad económica: para un 42,9% del grupo
- Necesidad de contar con puntos de ventas: para un 28,6% del grupo
- Venta directa: 14,3%
- Participar de encadenamientos productivos: para un 4,8%
- Estrategias de marketing: para un 4,8%

- Acceder a clientes: para un 4,8%

La problemática “artesanía – empresa”, señalada por el 37,9% de las asociadas, es referida con relación a las siguientes situaciones:

- Pasar de gestión artesanal a gestión de microempresaria: un 36,4%
- Competir con productos asiáticos: un 36,4%
- Artesanos compiten con comerciantes: un 9,1%
- No hay espacios de venta exclusivos de artesanos: un 9,1%
- Desarrollar artesanía con identidad local: un 9,1%

Con respecto a la problemática “tener un socio”, un 17,2% de las asociadas refieren la necesidad de contar con un socio y señalan:

- Tener un socio que realice la gestión comercial: un 60% del grupo
- Tener un socio “para toda la gestión”: un 40% del grupo

Con respecto a la problemática de contar “con una red de apoyo de iguales”, referida por un 75,9% de las asociadas, es definida como:

- Tener a otros iguales para compartir experiencias de trabajo: señalado por un 72,7% del grupo
- Tener a otros iguales como apoyo personal: un 18,2% de este grupo
- Tener a otro iguales para socializar: señalado por el 9,1% del grupo

La problemática de “género”, señalada por el 69% de las asociadas, es especificada en las siguientes situaciones:

- Compatibilizar trabajo en la unidad económica con trabajo doméstico: señalado por el 90% de este grupo
- Legislación impide acceder a crédito en forma independiente a la mujer casada: señalado por el 10 % de este grupo.

ENCUESTA

IDENTIFICACIÓN SOCIA

Nombre completo:
Dirección residencia:
Comuna de residencia:

Teléfonos
Fijos:
Celulares:
Fono Fax:
e – mail:

Dirección empresa:
Comuna:
Teléfonos:
Fijos:
Celulares:
Fono Fax:
e-mail:

Fecha (aproximada) de incorporación a la asociación:

CARACTERIZACIÓN DE LA SOCIA

Edad:

Educación:

Básicos, medios, superiores, completos o incompletos, títulos y donde los obtuvo (puede ser en un Liceo Técnico Profesional, en un Instituto, en un Centro de Formación Técnica, en la Universidad). No interesa que señale el nombre de la institución, solamente importa qué tipo de institución es.

Educación asociada a la empresa o al emprendimiento actual:

Cómo usted logró la especialización o formación que usted tiene para hacer lo que hace en su empresa.

Capacitaciones Formales:

Todos los cursos que ha hecho en alguna institución educativa o en algún organismo, como la municipalidad, Sercotec (Servicio de Cooperación Técnica), en alguna OTEC (Organismos Técnicos de Capacitación), en un instituto, en una universidad, en una ONG...

Capacitaciones Informales:

Otros modos de aprender lo que hoy día hace en su empresa, como por ejemplo, aprendió con la mamá, la hermana, al interior de la familia, con amigas; sola, relate cómo lo hizo.

Trayectoria Laboral:

Trabajos dependientes, independientes, ambos.

Propiedad de la actual residencia de la empresaria:

¿La casa en que usted vive es propia, arrendada...?

CARACTERIZACIÓN DE LA UNIDAD ECONOMICA ACTUAL

Ubicación de la unidad o actividad económica

¿En qué lugar realiza esta actividad? En su casa...tiene un espacio especial para ello...en otro lugar?

Ese lugar es propio, de la familia, lo arrienda...

Características de las instalaciones actuales:

Cómo es el lugar y cómo son las instalaciones?

Apoyos recibidos o acceso a recursos para este emprendimiento actual

Recursos que usted ha recibido para desarrollar este negocio.

Acceso a Créditos:

Recursos de tipo financiero

¿Ha tenido que pedir dinero para financiar este negocio?

Destino de recursos financieros obtenidos:

Estos dineros ¿qué le han permitido hacer?

Acceso a Capacitación

¿A qué capacitaciones ha tenido acceso durante el actual emprendimiento?

¿De qué organismos las ha recibido y en qué años?

¿Cómo las ha financiado?

Evaluación de este o estos apoyos:

Evalúe las capacitaciones recibidas...

Necesidades actuales de capacitación:

¿Cuáles son sus necesidades actuales de capacitación?

Acceso a asesorías, estudios, visitas para desarrollar la empresa o el emprendimiento:

¿Ha recibido asesorías, estudios o visitas para apoyar el desarrollo de su negocio?

Formalización

(El grado de formalización de la empresa o emprendimiento, se establece en función del cumplimiento de regulaciones legales y tributarias, así como según el tipo de organización jurídica).

Ahora conversemos respecto de la formalización de su negocio...

¿Con qué cuenta su empresa para funcionar?:

- ¿Tiene Patente Municipal, de qué tipo?

Si señala que ESTA EN TRAMITE, qué la hizo decidirse a sacarla...

- ¿Ha hecho inicio de actividades en el Servicio de Impuestos Internos?
- Su negocio, requiere algún tipo especial de regulación o de norma legal para que funcione acorde a lo que la ley exige...

Con respecto a la situación legal de su negocio...

- ¿Tiene propietario?
- ¿Tiene nombre?

Situación Laboral de la empresa

Trabajadores

Nos interesa saber si ha empresa ha tenido o tiene trabajadores, sean familiares o no familiares, remunerados o no remunerados, aun cuando sean colaboraciones por horas o en algunos meses, o por temporadas o todos los días...

Dueña o socia de la empresa

Empecemos por usted:

- cuéntenos qué hace usted en su empresa

Jornada y horas a la semana:

- cuál es su jornada diaria, cuantas horas al día está dedicada a este negocio
- cuál es la jornada semanal que usted realiza

Remuneración mes y/o retiros /mes:

- Cuál es su remuneración o a qué monto alcanza sus retiros de plata en el mes

Previsión para jubilación

- Cómo lo hace con su previsión para jubilación

Previsión de salud

- Y con su previsión de salud

Socio(s)

SI NO TIENE SOCIO O SOCIOS, CONTINUAR CON LOS EMPLEADOS O TRABAJADORES

Socio 1:

- Edad, Sexo, Educación
- Qué hace en la empresa
- Horas diarias trabajadas
- Horas a la semana trabajadas
- Cuál es su remuneración o a qué monto alcanza sus retiros de plata en el mes
- Cómo lo hace con la previsión de jubilación
- Cómo lo hace con la previsión de salud

Socio 2:

Continuemos ahora con el segundo socio...

(Solicite los mismos datos que en el socio 1 y siga con las mismas preguntas para cada uno de los socios)

Empleados o trabajadores:

Ahora, sigamos con cada una de las personas que trabajan o colaboran en la empresa...por quién empezamos...

Trabajador 1:

- Sexo
- Edad
- Educación
- Es un familiar o no es familiar
- Características de lo que hace en la empresa.
- Tipo de contrato: es escrito o acuerdo verbal, indefinido, por trabajo realizado...
- Jornada diaria y horas trabajadas a la semana
- Previsión jubilación
- Previsión salud
- Remuneración bruta al mes (sin descuentos de cualquier tipo) o por hora o por en trabajo hecho o de cualquier otro modo

Trabajador 2:

(Solicite los mismos datos que en el empleado o trabajador 1 y siga con las mismas preguntas para cada uno de los trabajadores)

Modalidad de contrato para la venta

Cómo realiza la venta... es una venta "sin trato previo", con contratos o acuerdos anteriores, entregadas a concesión...

Zonas de ventas

- cuál es su zona de venta: su comuna de residencia, la comuna del local, en otras comunas, en ferias, en regiones, a nivel nacional, exporta, etc.

NECESIDADES ACTUALES PARA DESARROLLAR LA UNIDAD ECONÓMICA

- Cuáles son las necesidades de desarrollo de su empresa
- Cuáles son las problemáticas actuales de desarrollo de su empresa
- Cuáles son sus ideas para desarrollar su empresa

ANEXO 2: ENTREVISTAS

ENTREVISTAS

FUNDADORAS

- **f 1, 59 años, educación universitaria completa, dueña única de microempresa formalizada hace 15 años, de servicios turísticos, de la comuna Santiago Centro.**

Conversemos sobre la asociación...

La verdad es que la asociación nace cuando se crean determinadas condiciones o sea no es que nazca porque a mí se me ocurrió que tenía que nacer, sino que se fueron creando condiciones en el marco de la Conupia que es la confederación nacional de los micro y pequeños empresarios y artesanos de la cual yo era dirigente y además eso tiene que ver con el contexto nacional... con lo que estaba pasando en el país... como la pequeña y la mediana empresa tiene una irrupción ya no sólo política en el contexto nacional... que eso se ve fundamentalmente en el gobierno... a fines del gobierno de Frei... ya con el gobierno de Frei y luego... a pesar de que conozco gente... economistas que estuvieron tratando de impulsar el desarrollo de la micro y pequeña empresa ya en el gobierno de Aylwin... pero se impulsa después el vincularse a las grandes empresas para poder dar este salto en el marco neoliberal que había en el país... esa es al menos mi impresión... pero esto tiene un contexto como todas las cosas de este orden no... y yo era dirigente de la Conupia y éramos dos mujeres aquí en Santiago y la verdad que yo me dedique mucho al trabajo de la Conupia y participaba con el presidente de la Conupia en muchas de las reuniones de estado con ministros y con subsecretarios y en ese contexto empezamos a conversar y... las investigaciones que se hacían a nivel de Mideplan... fueron dando cuenta de que efectivamente habían muchas mujeres emprendedoras pero así como habían muchas mujeres que emprendían y que creaban empresas... habían muchas de esas empresas que a los tres años morían... pero había ahí un fenómeno nuevo... y había un grupo de mujeres entre las... que estaban trabajando en el Sernam... la María Elena Valenzuela y la Sylvia Venegas... y ellas empezaron a hacer este trabajo con las microempresarias... y luego que asume el presidente Lagos... el crea las bases del diálogo social en Chile... pensando... la verdad... en un diálogo social amplio... y no resulta... no resultó nunca... nunca se creó una institucionalidad del diálogo social... a pesar de que se hicieron muchas conferencias... vino gente de la comunidad europea... vinieron los italianos... vinieron los holandeses... que tienen experiencia en diálogo social en momentos de crisis... muy importante... pero dentro de este marco del diálogo social... se crearon varias mesas de diálogo social... entre ellas la mesa de Mujer y Trabajo... que estaba adscrita al Sernam cuya ministra era Adriana del Piano y a nosotros nos invitan como Conupia y me designan a mí, bueno tenían que mandar a una mujer... en ese momento se empezó a gestar la asociación... porque la participación en esa mesa... era una mesa amplia... estaba la Sofofa representada por una funcionaria... no por una empresaria... de la Sofofa, estaba la sociedad nacional de agricultura también con una funcionaria... había una agricultora que iba... habían algunas mujeres pequeñas agricultoras... estaban las asalariadas... las temporeras no fueron de manera sistemática... pero se incorporaron después... la Adriana hizo mucho para que se incorporaran... después habían funcionarios públicos... que se dedicaban a

estos temas...del ministerio de economía...de la dirección del trabajo...de la seguridad social...en fin y a partir de ahí se empezó una discusión muy amplia en todos los ámbitos...pero lo que a nosotros nos concierne fue una discusión muy dura porque en realidad la mayoría de las mujeres yo creo sin ninguna mala intención plantearon la discusión del trabajo de las mujeres a partir de las asalariadas...uno...y de las mujeres pobres...de las jefas de hogar que tenían que trabajar...o sea...esos eran los enfoques que habían...y de las grandes empresas...pero este sector de la microempresa y pequeña empresa aparte de saber que ya estaba sonando en la agenda política...no habían ni siquiera definiciones...o sea...el tema era desconocido...era todo un discurso pero sin mayor conocimiento...y además las mujeres estaban invisibilizadas en ese segmento...y ahí empezamos a dar una discusión muy fuerte...muy fuerte...a tal punto que nosotros estuvimos a punto de irnos...porque cuando se creó la agenda del año...de la mesa y la agenda con el ministerio...no había ninguna parte que planteara el tema de las mujeres microempresarias y emprendedoras...todas las iniciativas que eran excelentes estaban en la perspectiva de las mujeres asalariadas y de las mujeres pobres...los jardines infantiles...todas las necesidades enfocadas desde allí... de tal forma que nosotros planteamos que si no se incorporaba el tema de la microempresaria...nos íbamos de la mesa...pero esta cosa también iba por otro lado...haciendo camino político...Adriana del Piano dijo: Ya, vamos a incorporar el tema de la microempresa...y se pusieron algunos de los puntos que habíamos estado planteando y en realidad...ella también yo creo que reflexionó sobre el tema o también a nivel de gobierno había algo...porque se empezó a crear un ambiente de trabajo sobre la microempresa...y también a nivel de las mujeres...justamente se empezó a estudiar el tema...de ahí salió el libro de María Elena y Sylvia y fuimos a algunas presentaciones de avance de ese libro...fue bien interesante porque al presidente le gustó mucho la idea de que aquí se estuviera trabajando el tema de las mujeres emprendedoras...ya el Banco del Estado estaba empezando a abrirse un poquito y a dar algunos mínimos créditos para mujeres emprendedoras...y ya el tema se puso en la agenda pública...entonces eso...cuando fue el presidente a reunirse con esta mesa...una persona de cada sector expuso y a mi me tocó representar a las emprendedoras...y ahí salió por primera vez la cosa del género para todas las instituciones...la verdad es que en eso Adriana fue importante...una vez que se convenció se dio cuenta de que era una herramienta muy poderosa si se trabajaba bien...el tema de las mujeres emprendedoras...y a partir de eso yo sentí la necesidad de tener interlocutores que conocieran la realidad...porque yo conocía la realidad de mi empresa...yo tenía agencia de viajes y me iba bastante bien...pero tenía que tener interlocutores que fueran micro y pequeñas empresarias...que habían pero estaban dispersas en distintas agrupaciones...entonces yo planteé la necesidad de crear un área de mujeres micro y pequeñas empresarias en la Conupia...como un departamento e hicimos un llamado a todas las asociaciones y hubo una convocatoria que tuvo mucho éxito deben haber llegado unas sesenta mujeres y estaba lleno...y formamos el área de las mujeres de la Conupia...formamos comisiones, como una directiva vistas...hicimos mucho trabajo de asambleas...ampliadas...porque tu necesitaban saber historias...que te contaran cosas...que te dijeran cuales eran los problemas...si los problemas que percibías como dirigente efectivamente eran los que habían y yo pedí a la ministra que aceptara distintas mujeres a plantear estas cosas a la mesa Mujer y Trabajo y así se incorporaron...una consultora...economista que sabe mucho de esto...ella fue socia...esta a cargo del trabajo territorial sur...la asociación es el resultado de una necesidad...se visibilizaron los temas...las mujeres tenían una discriminación de género, como micro y pequeñas empresarias además de los que tiene el sector...las emprendedoras con más éxito eran

mujeres que habían dejado de criar...había una constante en los rubros de lo que ha sido el trabajo femenino – costura, alimentación, aseo - de ahí que las innovadoras eran destacadísimas...y el tema de las artesanas que se nos cruzaba con el tema de género...interesante eso...si hubiera podido dedicarme me hubiera gustado hacerlo con algunos instrumentos más científicos...entonces...como área de las mujeres de la Conupia...nosotros empezamos a presentar proyectos...había que darle una perspectiva a esto...presentamos un proyecto al BID con Sercotec y nos ganamos ese Infocentro...había otra necesidad...nosotros teníamos que tener una figura legal para postular al Infocentro y postulamos como Conupia o sea Conupia respondía...eso ya no nos gustaba...ya habíamos creado una autonomía...aun cuando Conupia había sido con nosotros como una madre con sus hijos...un siete...funcionamos en el local de ellos, nos dieron el aval...nosotros no teníamos nada y empezamos a pensar en convertirnos en asociación para tener esta figura legal...efectivamente hay una cosa...esta cosa funciona con el interés de las personas...yo puse una parte importante de voluntad y de esfuerzo en ello...lo que no quiere decir que no hubieron otras mujeres que pusieron lo mismo...tiene que haber alguien que se ponga en esto...que empuje el carro...las necesidades están...pero las asociaciones no nacen si no hay personas que se quieran poner con esto...efectivamente uno tiene hartos apoyos...en el camino me recomendaron una mujer...abogada y ella con sus alumnos nos hicieron todo el armado legal de la asociación...ella le dio la forma legal...eso fue en el año 2001..yo tenía un amigo notario...fuimos a Conupia...gran asamblea...se hace como oficial teníamos como socias...la ley tiene condiciones...mínimo cuatro empresas jurídicas y la hicimos con 6 o 7 empresas jurídicas y con 30 personas naturales que tenían empresas...tenían que estar presentes y tenían que firmar...formamos la directiva primera...y nos pusimos a trabajar y el Infocentro pasó a estar a nombre de la asociación...los estatutos establecen que la directiva durará dos años y es un período súper prospero, creativo, hicimos un acto pobre pero con mucho esfuerzo para la sonrisa de la mujer y entregamos dinero a la Luisa Durán...hicimos un desfile de modas con prendas y joyas de las socias...talleres de planificación estratégica...yo fui a México a la APEC representando a las mujeres micro y pequeñas empresarias...hicimos cursos de informática básica...la (...) se hizo cargo de los cursos...había mucha gente en el Infocentro...se hicieron las paginas Web de la asociación y de las socias...había muy buena convocatoria...y después los viernes la gente se juntaba a conversar de sus productos e iba mucha gente...era un ir y venir...hacían negocios entre ellas...habían redes de negocios...juntas hacían buzos y otras cosas...estábamos muy atentas a todo aquello que podíamos postular...aparte de haber ganado el Infocentro, ganamos varias veces los fondos de Fortalecimiento Gremial de Sercotec...y luego nosotros nos presentamos al fondo de modernización de las relaciones laborales del ministerio del trabajo casi cinco cursos...entonces hubo un año, el 2003, unos cursos que se llenaban...un año con muchas actividad...también el contacto con las socias era fluido, las llamábamos y les ofrecíamos las cosas que hacíamos...yo me enfermé y empecé a bajar mi nivel de participación y dejé la presidencia y yo pensé que ya llevaba cuatro años, los dos de la asociación y los dos de trabajo previo...hubo un momento en que trabajé mucho para hacer una alianza con el Sernam pero eso no resultó...hubo muchos seminarios y yo invitaba a mucha gente a que se hiciera parte...en una asociación si no hay dos o tres que realmente creen que al asociarse se hacen cosas mejores...no se puede lograr nada...tienes que estar disponible para la gente...si, es así, la gente las llama a ellas...pero tiene que haber un equipito que se avenga y que pueda ir articulando...nosotros entramos al Chile Califica...ese trabajo tiene una exigencia tremenda...tu trabajas con los bancos, universidades, cooperativas, personas de

educación... liceos técnicos profesionales... es un trabajo de mucha exigencia... la discusión del proyecto... me involucré de manera tal que me costó pelea para imponer las ideas nuestras... es un tremendo proyecto... de tres años... del Banco Mundial... este programa tiene diversos proyectos y uno de los proyectos es de creación de redes... tanto en regiones como en la metropolitana y se trata de buscar... un problema... de resolver un problema de la sociedad y involucrar a muchas instituciones que tengan que ver en el problema y en la resolución del problema y tu postulas con un proyecto al programa de redes... como yo hice el postítulo de género y sociedad... cuando entré en este tema yo me vinculé con la universidad y cree una red de gente y esa universidad nos ayudó a nosotros en el Infocentro pedí a poyo a la universidad y ellos nos dieron apoyos, cartas y nos hicieron evaluaciones en el infocentro y la universidad había presentado un proyecto y no lo ganó... lo ganó la Fundación Chile y la Sofoca, pero ellos quisieron continuar y buscar un problema necesario de resolver y pensaron en la formación de recursos humanos para la micro y pequeña empresa y me llamaron, los equipos venían medio conformados por el proyecto fracasado y empezamos a trabajar allí y yo encontré que era súper atractivo pero yo consideré que era mucho... y propuse invitar a la Conupia y entramos como sector... pero lo que pasa es que me involucré tanto... que pelee mucho para que las definiciones no fueran académicas sino que fueran en relación a las necesidades y metí la perspectiva de género y todas las mujeres me apoyaron y me ha significado un trabajo enorme hasta hoy... la directiva tiene que decidir quien puede ir... yo estoy proponiendo una idea para ello... el beneficio material es el Infocentro ampliado... durante cuatro años hay cuatro líneas de trabajo... hay plata para implementación... yo hablé con varios ministros para ganar ese proyecto... esto nos va a permitir tener 20 puestos de trabajo para la comunidad y las socias... hay una línea de trabajo de evaluación curricular... es para las instituciones que participan en la red los liceos los CFT y los institutos... y después está la línea de capacitación... ahí yo propuse a la (...) que sabe mucho y resulta que ahí... esta aplicando una encuesta para los cursos de ingles... van a haber tres niveles... básicos medios y avanzados... todo el ciclo... para que los empresarios que participen... ahí hay un equipo de gente de la red que conoce el tema y además en esa misma línea de capacitación yo platee la necesidad de hacer algo de género y vamos a hacer un seminario... yo ya lo estoy dejando... hay otras líneas relacionadas con las normas de certificación chilena... la idea es que esto termine en un centro para evaluar los recursos humanos de la microempresa...

En la asociación... hay que cumplir con las socias... si no se cumple... pasan cosas... te pasan la cuenta... hay que tener una mínima calidad de empresaria... no puedes estar en la sobrevivencia... necesitas tener un e mail, un teléfono y gastar en ello... para las socias que tenemos... hay que potenciar las socias que tenemos... las dirigentes no pueden ser menos que las socias que tenemos... se va a crear una subsecretaría de la micro y pequeña empresa y hay que hacer un trabajo no sólo en el sector sino que en género... hay que estar presente ahí... el hecho que la presidenta es mujer... necesitamos a alguien potente que entienda la necesidad de género distinta en las emprendedoras... va a ser una de las formas en que la mujer se incorpora al mundo del trabajo... en Ñuñoa se creó una asociación... con (...) que es una mujer extraordinaria... (...) entró a la asociación y debe entrar a esta directiva como recurso de asesoría... hay que hacerse asesorar para poder funcionar bien... profesionalmente... con profesionales.

- **f 2, 58 años, educación universitaria completa, socia de microempresa familiar formalizada hace 35 años, dedicada a la construcción de viviendas en el litoral central, de la comuna de Pedro Aguirre Cerda.**

Conversemos sobre la asociación...

Yo la conocí por intermedio de mi prima, ella me invitó a participar porque como soy micro empresaria... Me dijo, me dijo, yo creo que es el momento que tú vengas y participes con nosotras. También para que aportes algo... Entonces ...ella formó la asociación con otras mujeres más, de la Conupia, eran como diez ...creo... ellas tenían experiencia gremial, habían sido dirigentes largo tiempo y su relación con la Conupia ...tenía que ver con cuestiones políticas, de exilio, pero también de artesanía, la vicepresidenta ...recuerdo...era artesana o artista... y ella creó su microempresa de eso, o sea, de hacer clases de artesanía y mandar a hacer artesanía y venderla... ella también fue socia de mi prima, tuvieron un negocio de confección de ropa...y también con otras...de ahí vienen hartos líos...como que hubo problemas de plata parece y hubo problemas de confianza...como que unas ahora no le creen a las otras... fueron problemas con los negocios que tuvieron juntas y que después se separaron...pero como la asociación siguió, esos problemas entre ellas como microempresarias se vinieron para la asociación ... y ahí empezaron a haber divisiones... se dividieron entre las que le creían a la (...) y las que le creían a la otra...todo complicado porque fíjate que la (...) quiso que asumiera después de ella... pero ella, no tiene los contactos a nivel de gobierno...no, ella quiere hacer muchas cosas pero ella está con los dirigentes gremiales...no con los dirigentes políticos...me entiendes...entonces va a reuniones y a reuniones y hablan y hablan pero en concreto aquí no ha llegado nada...para las socias, digo yo...ella no quiere soltar la mano...no quiere que otras asuman tareas...quiere hacerlo todo ella y las socias...están solas...nadie las llama...hay muchas socias que dicen que sin (...) la asociación no es nada...que si ella vuelve podríamos tener esperanzas...

Yo no he recibido mayores apoyos de la asociación...mi negocio es tan distinto y con mi marido como socio no se puede hacer mucho tampoco...él es muy artesanal y no es muy profesional para sus cosas, así que más bien en la asociación trato de aportar...

Decidí hacerlo...primero por un asunto social, porque yo tengo el espíritu de servicio. Porque tengo, además, la parte docente. Dije, si algo puedo hacer, puedo ayudar en algo a otras mujeres para que también se desarrollen, para que salgan del trabajo solitario que algunas hacen en su casa, de encargarse de todo el trabajo de la casa, del anonimato, para que tengan sus ingresos propios, para que emprendan y conozcan que pueden hacer cosas nuevas, algo diferente, para que se recreen en algo nuevo...

Sin embargo, las cosas no han ido bien, imagínate que se cita a reunión ampliada y se mandan todos los mails y la secretaria llama por teléfono y llegamos tres, cuatro...la última vez seis...entonces parece que fuéramos parte de la directiva...las que venimos más bien asistimos a reuniones de directiva...yo quisiera inyectarle más participación. Eso sería mi mayor anhelo. Proyectarle dinamismo, porque las socias son, bueno la mujer chilena, en general, bueno los chilenos, no incluyo a las mujeres solamente, porque todos... a todos hay que andarnos empujando para que hagamos cosas juntos, pensemos cosas juntos, para que nos desarrollemos juntos y nos apoyemos...

Yo creo que, ahora, el hecho de habernos juntado... a hablar de esto... de habernos inyectado algo de grupo, de ser un grupo, somos un pequeño grupito que participamos de esto, me gustaría... yo creo que vamos a hacer un efecto multiplicador. Cada una va ir transmitiendo lo que hemos logrado... las dirigentes hacen cosas, van a muchas reuniones... con el Sercotec, con otros microempresarios, con esto de Chile Emprende... con la red de emprendedores, pero han dejado solas a las socias, no sabemos cuantas son ahora, cuantas nos siguen creyendo, somos a veces tres, cuatro, cinco personas las que asistimos a reuniones y las reuniones son pura información de las dirigentes a las reuniones, no hay mayor escucha a las socias, yo... espero que seamos capaces de hacer un salto y de darnos cuenta que estamos perdiendo socias, que estamos ganando espacios en las reuniones de gobierno pero estamos perdiendo socias, porque nadie las pesca, nadie las escucha, nadie se da el tiempo... las dirigentes digo... están ocupadas en cosas de la asociación, pero no sueltan nada, todo lo hacen ellas personalmente... no son capaces de entregar más tiempo... están cansadas también... corremos el riesgo de quedar sin socias, sin bases para seguir representando... sin representadas... y parece que no se dan cuenta... a veces se dan cuenta... pero las más de las veces no se dan cuenta y siguen y siguen yendo a muchas reuniones y las socias qué... cuantas somos ahora... no se sabe... cuantas vendrían a reunión... no se sabe y si no vienen... las dirigentes dicen... tanto que hacemos por ellas y no nos reconocen el sacrificio... yo quiero hacer otras cosas pero no me dejan... me dicen que hay que seguir así no más... y ahora, en un tiempo más hay elecciones y quién se va a presentar... a mí no me van a dejar... yo tengo poca base con ellas... yo creo que se van a elegir las mismas... y esto (la asociación) va a desaparecer...

Las primeras dirigentes eran personas que sabían de asociatividad, de emprendimientos, se salieron de la Conupia por eso, para hacer algo por las mujeres... y salieron proyectos con platas y habían reuniones ampliadas siempre y ahora cada vez menos, habían más socias que hacían distintas cosas... ahora todo lo quiere hacer la directiva, la presidenta especialmente... todo... ella va a todas las reuniones... ella dirige las reuniones, ella habla y yo le dije una vez... hace poco... que tenía que delegar... que yo podía hacer unas gestiones y se puso a llorar y dijo que no confiábamos en ella y como todas sabemos que ella se sacrifica mucho, entonces no seguí insistiendo, pero cada día esto va peor con las socias, va peor... las socias no llegan y si llegan no vuelven porque no hay nada para ellas, todo son reuniones para la asociación que las socias no entienden como les va a llegar a ella, cual va a ser el "chorreo" por decir algo...

Yo he imaginado una asociación activa... que sea un lugar de encuentro para las socias, donde siempre haya alguien que esté y que dé la acogida y que siempre hayan reuniones... ponte tu los jueves... y que la que llegue se ponga a conversar con las otras y se entere de las cosas que se están haciendo... por ejemplo cursos, conversaciones con Sercotec, eso del Foncap... lo del Banco Estado... que se hizo un convenio especial para... imagínate que sólo tres socias de todas las que son... más de cien... inscritas alguna vez al menos... las que llamaron al Banco para recibir el beneficio y todo lo que costó... muchas reuniones con el Banco... y a todas nos van a cobrar los intereses más bajos... que se enteren que van a llegar mas computadores para el Infocentro... que tengan claro que estamos en la directiva de la red de emprendedores... que es un proyecto donde tenemos cosas que decir... a nivel nacional... no sé pu' que todos los jueves haya algo y que siempre haya alguien de turno los jueves... para recibir... para contar... para apoyar... para saber en qué están... si no nos conocemos más que las que venimos siempre... Ahora, luego... nos vamos a cambiar de sede... la Conupia deja la

sede donde nos ha tenido tanto tiempo...y nos vamos a la Muni...parece...porque allá nos acogieron...y de ahí que nos van a habilitar un espacio...parece que para allá nos vamos...por mí ¡feliz! me queda al lado y dicen que en esa comuna hay muchos microempresarios...y a ellos les interesó por el Infocentro...que los computadores los pueden ocupar los estudiantes...los otros microempresarios...la gente de la comuna...entonces parece que vamos a entrar en la red territorial o no sé...comunal de microempresarios y ahí es posible que el gobierno dé plata para hacer proyectos ...proyectos para las socias...

- **f 3, 54 años, educación media completa, trabajadora por cuenta propia – presta servicios de confección a empresas– formalizada hace 9 años, de la comuna Santiago Centro.**

Conversemos sobre la asociación...

El problema es que... no dio como dijera yo resultados, no, no sirvió, porque qué sacai tú con estar en una parte si en realidad nunca se ha sacado nada de ahí po` nada, nada de ahí... en realidad entonces yo encuentro que la finalidad era otra cosa, era como buscar una asociatividad , entre las microempresarias del mismo rubro que las hubieran organizado, porque así lo hacen en otros países, por eso que los chinos nos van a invadir a nosotros, por lo mismo, porque en realidad son más organizados que nosotros.

Yo sigo siendo socia, si, participo... pero en realidad no voy a nada casi, porque en realidad a ¿que vas tú? Si, en realidad, a puro perder el tiempo, porque todos los cursos que han hecho si tú puedes ver que se ha logrado, a lo mejor uno no le ha puesto empeño... ponte tu, a lo mejor el interés, probablemente puede ser así, pero no se ha logrado fíjate la finalidad lo que uno quiere... no, no ha pasado nada, para seguir...

Yo ingresé a la asociación cuando recién partieron, claro...de las primeras...yo llevo nueve años haciendo esto...he hecho muchos cursos...estudié un año en la universidad del trabajador Infocap...corte y confección... en realidad un mes podí ganar hartos y otro mes no podís ganar, un mes podís ganar buena plata, qué se yo, pero como hay un mes en que podís ganar cien así como otro mes podí ganar cincuenta, en el período del invierno, en el período escolar podí ganar un poco más, no es una cosa fija, que dijera yo gano quinientas lucas... me entran por el taller... estaría fantástico, pero no, sería mentirosa... por las prendas te pagan muy poco, ponte tú por hacer una falda así como esa que trajeron la muestra, por hacer eso te pagan trescientos pesos y tienes que hacer hartas para que te pueda convenir, por hacer toallas, por baberos te pagan veinte pesos, todo es así, si eso lo hacen los grandes, y ahora con el problema de los chinos va ha ser peor, tu sabís que en China porque vende hartos porque no hay derechos humanos, no hay derechos de los trabajadores, hasta los niños trabajan allá, si es así y vamos a llegar a lo mismo...

Yo he trabajado toda mi vida de esta forma...sola y mucho...yo creo que toda persona que emprende algo...bueno yo emprendí por el hecho de sacar a los chiquillos adelante y mi esposo trabajaba pero no era mucho y éramos tres, cuatro con un sobrino que criamos, entonces el hecho de sacar a la familia adelante... uno busca algo que emprender, antes era para ayudar a mis hermanos... después yo me case a los diez y siete años, entonces los chiquillos que ya estaban en la universidad, por el deseo de que los cabros salgan adelante y que tengan una profesión para que les cueste menos en la

vida ganar la plata...que les sea más fácil que a uno, que tú sin estudios no eres nada aquí... ahora ni que vengai del sur, si no tenís la edad estay soná... antiguamente a ti no te daban tanto estudio, te preparaban solamente para que te casaran, fueras a cocinar a lavar, todo ese tipo de cosas, entonces siempre he hecho esto, la verdad es que yo siempre he trabajado, antes trabajaba manual, hacia manualidades pero ya cuando vi que entraron los famosos chinos, los coreanos con los juguetes... de repente fui viendo que eso ya no iba a tener ninguna perspectiva, y entonces busqué por el otro lado siempre voy viendo, después fabriqué cosas... yo vi que eso tampoco iba a resultar, entonces dije yo: lo mejor que puedo hacer es dedicarme a prestar servicios, que se gana menos pero por último te llega mas pega, tienes que trabajar mas no mas. Entonces así empezó este taller, empecé haciendo prestaciones, fabricando y vi que no servía y me dedique a prestaciones de servicio... entonces aquí llega todo cortado y uno arma eso y siempre busco especialistas en distintas cosas. En realidad mi especialidad es más en tela de punto, todo lo que es tela de punto, tela de punto se le llama a todo lo que es ropa deportiva, polera, buzo y pijamas, camisas de dormir todo eso es tela de punto, tela plana se le llama a todo lo que es pantalón, blusas, esas cosas no las hago, porque no es mi especialidad, porque para todo eso teni que tener práctica.

Cuando vi esos obstáculos...partiendo por la competencia y lo otro... a veces depende del capital que uno no tiene, a veces es por elementos por herramientas de trabajo, digamos que uno no tiene para adquirir la máquina o la herramienta principal, eso y los obstáculos que pone el país también, o sea en general las leyes, que si tu tení a una persona, teni que tener esto teni que tener lo otro, entonces... que pedí un préstamo... todas las reglas que te ponen te traban un poco, no hay mucha ayuda para el micro empresario a nivel de gobierno y se los he dicho a ellos mismos, porque a los grandes ponte tu... les dan una buena... les dan tiempo de gracia... pero el chico primero paga mas interés, te dan menos plazos para pagar y todo es mas complicado y siendo que este medio es el que mas mueve a este país, y el que mas trabajo le da a la gente y es el que mueve más plata, aunque sea poco, siempre anda dando vuelta... no como siempre el grande, que recibe sus millones y se los lleva para afuera y punto, ese es el obstáculo que hay para el micro empresario, y ahora con la competencia de las importaciones de la parte textil... va a ser un caos, si estaba malo ahora va a ser un caos, pero fijate que el Líder (supermercado) vende jeans a 1.990, o sea tú con quince mil pesos vas, te compras dos pares de pantalones, te compras poleras de novecientos pesos, claro que te van a durar poco, pero en realidad la gente compra por el valor, zapatos de cuero... cuero!!!... a seis lucas, con quince mil pesos te vestí, en cambio te vas a comprar algo para mandar a hacerlo, te sale más caro... claro que siempre hay un segmento de personas que no compra lo mismo, entonces a ese segmento es donde uno trata de llegar, sobre todo a las empresas, a los corporativos, es en lo que yo más me muevo y en los colegios, ahora por ejemplo tenemos esta toallas que entregarlas a Codelco, son trescientas... son toallas circular con un bordado... viene una grande y una chica, entonces voy a mandar a bordar la grande a computación digamos en las máquinas programadas y las chicas las voy a bordar yo porque tengo esa máquina, pero no esta, no la grande digamos, entonces vistes que siempre topas en algo, que las herramientas son muy caras, por ejemplo la que me compre yo me costo ochocientos, la que realmente serviría para todas estas cosas vale cinco millones y no hay un medio...sabes que el sistema puente... el sistema que hizo el Fosis no ayudó, encuentro que fue plata mal gastada, votada, en qué sentido... a mí modo de ver, es obvio que eso es para darle a la gente con un emprendimiento que está empezando, esa es la idea, pero ya... tú vas a una población donde la gente está sin pega, todos tienen cuatro cabros, por lo menos...

no hay ni una señora que tenga menos de eso ¿cierto? y te pasan trescientos mil pesos en materiales, porque es eso lo que dan para que emprenda, se compra una máquina, se compra un pedazo de género, la otra se compra el horno, hace el pan, si tú tienes a tus hijos sin comer, ¿tú creí que ella va a ir a coser?, va a pescar las cosas y lo vende, porque primero está el estómago ¿cierto?, entonces cuando yo fui a una reunión, le dije: “mire ustedes no ayudan a la gente... ponte tú... la que ya partió, o sea, yo he partido y he pagado los noviciados de mi vida, pero por lo menos ya estoy ¿cómo se dice? como más solvente, yo pago, yo doy factura, tengo patente, tengo todo, entonces qué uno necesita, que la vayan apoyando a uno y a la vez la vayan siguiendo, porque no sacan ná' con pasarte... ponte tú que me pasen cuatro millones..., y si yo no digamos, me dan la ayuda para ir viendo y me van viendo como voy haciendo producir esos cuatro millones, no van a saber nunca qué paso po`, entonces que pasó, que se botaron miles de millones ¿pa' qué? ... no es que yo esté en contra de ese programa social, porque fue lo primero que me dijeron... oye, no estoy en contra de eso, sería absurdo, yo creo que tú tenís que ir viendo a las personas, y que pasa les dije : “ o bien es arreglo de ustedes esto, o bien no supieron ver”, o sea, yo te estoy diciendo a mi modo personal, porque yo no tengo nada en contra de la señora que estaba al lado, porque aparte de eso estaban todas las viejas ahí del programa Puente y les dije yo: porque si esto es difícil, calcula les dije, que yo llevo nueve años, yo trabajo de la edad de ocho años y cáchate... les dije y tengo cincuenta y cuatro años y si tú me preguntas si tengo un peso, no tengo. He sobrevivido todo este tiempo, en una u otra cosa, entonces no es llegar y partir, el que tú te compres una máquina china que vale ciento diez lucas, y te pongas a coser, ¡imposible, la máquina se te va a fundir! y no vas a poder ir a vender... ¡cuando tú vas al líder y te compras un blue jeans por mil quinientos pesos! Y regio, bien hecho, entonces yo creo que estos programas de gobierno y todo lo que hacen yo creo que no está bien enfocado, yo creo que ahora ellos deberían ver a la gente por ejemplo, así como está uno en distinto rubro, y hacerlo como lo hacen los chinos que están organizados, el gobierno los organizó, ¿ustedes saben cómo están organizados los chinos?, cáchate que están organizados por manzana, por ejemplo, en China, adonde diseño entra por ejemplo todo este sector, ponte tú partiendo de Mapocho , Balmaceda, a la vuelta, todo este sector, todo este sector hace puras zapatillas, puras zapatillas, de allá de Mapocho hacia el otro lado, cuatro manzanas más, ese sector ponte tú te hace puras poleras, entonces todos trabajan así, son sectorizados, es distinto, entonces es por eso que trabajan en cantidad... el gobierno les hace esa organización, porque como es un gobierno comunista, los organiza, claro que los hace trabajar como chinos! (ríen)...

Ahora, lo que pasa aquí en el país, lo que yo veo sencillamente, porque yo no soy quien, no tengo estudios para eso... pero fíjate que yo encuentro que aquí el rubro nuestro, de textil, micro empresario que micro si no nos alcanza ni pa` las ruedas (ríe), es mala, la gente o es miedosa, o no tiene la visión más allá de la máquina que tiene en frente, porque digamos si todos nosotros, digamos parte de los micro empresarios ... como yo que coso... que hacemos esta prestación de servicios... se organizara, hubiera una institución...una universidad que nos organizara a nosotros... que hicieran como una asociatividad, dijeran: “que este grupo se dedica a esto, este otro grupo se dedica a esto otro y es responsable, saca las pegas aquí, saca las pega allá”... si no se hace eso, olvídate, nos vamos a morir, se va a morir, en parte se va a morir... Bueno, van a sobrevivir... las que van a sobrevivir no más... o sea, va a ser lo mismo que la locomoción colectiva, porque un país no funciona con un empresario que tenga dos máquinas, como una empresa que no funciona conmigo que tengo dos máquinas o tres,

pero si hay un grupo... yo tengo tres máquinas, la otra tiene una codera, la otra remata, la otra tiene pa` planchar, la otra tiene pa` entregar; entonces es distinto pues, ¿te fijas?

Yo creo que es una misma busca... digamos... las oportunidades, el minuto justo y estar viendo siempre que está haciendo... digamos... mi competidor, e ir viendo cuál es la necesidad de mi cliente que yo pueda ir a verla, ¿cómo se dice? ir viendo la necesidad de la persona para irse facilitándola, por ejemplo ahora nosotros dijimos: “vamos a hacer una toalla circular, yo no he visto una toalla circular, navegamos por Internet con otra compañera, aparte que sola tu no puedes lograr nada, tiene que ser con otra persona, sino es imposible, si uno no puede ir a misa, replicar las campanas, dar la ostia y predicar po` ¿sí o no? (ríe)... no, no podí hacerlo sola, es imposible, así que... ¿qué es lo que pasa?... que el rubro nuestro es egoísta, yo encuentro que son egoístas, y no se, he pensado que hasta de mala clase, porque, en realidad tu vas a una reunión... ¡oye si el sol sale pa` todos!... entonces qué pasó, a una compañera le salió un tremendo pedido de ciertas cantidades de prendas ya: “oye chiquillas nos unimos y ya, listo cinco mil prendas”, bien: “oye tú podís hacer las bastas en la colleretera, sí, ya yo te hago tantas bastas, y otra, lo otro”, y así pudimos completar ese pedido... pero ¡olvídate! tuvimos que trabajar como chinas... igual pasas rabia porque la gente no cumple, igual el chileno es chaquetero, en cambio el oriental que tiene como norma, que primero el trabajo, la familia, es de otra manera... no, no me gustan las sociedades, porque al final las socias, digamos “las medias siempre terminan en calcetines”...siempre... yo en las sociedades no creo mucho, porque he escuchado muy malas experiencias, entonces digo yo: bueno ya, de primera estaba bien porque estaban todos mis hijos, pero ya después ahora que ya estoy más vieja por ultimo para terminar con una vejez digna, por ultimo para ir siempre haciendo funcionar esto po`oye...

Sería bueno que esto sirviera a la asociación... es que digo yo: si la cabeza no funciona bien, los pies es imposible...Yo le dije a la dirigente: mira, esta cuestión no funciona, me dijo es que yo estoy tratando de hacer eso, bueno le dije “ojala lo pueda lograr”... feliz yo por mí o por los que vienen más atrás, porque uno ya está doblando la esquina me entiende, pero después de uno siempre se ve gente más joven o cabrerío... que no puede llegar a la universidad, o que no pueden hacer esto, y ven que no es el único medio la universidad, que te ayuda un buen poco; pero no es el único medio, no todo el mundo como digo yo puede ser gerente, si se necesita el mando medio, el pequeño, todos somos indispensables para un trabajo, ya sea un ingeniero, o esto o lo otro; la diseñadora, el que cose, la que corta hilachas, la que plancha ; la que envasa y la que controla...

Por eso te digo que ahora... con el problema de las exportaciones... va a ser complicado, si no se organiza bien o el gobierno... digamos... no protege una cierta parte, todos los otros países siempre han protegido digamos, pero este gobierno no ha protegido ni una cuestión... Brasil por ejemplo, unos chilenos instalaron allá una empresa y el gobierno le exigió que el ochenta por ciento fueran empleados de ellos y el veinte de afuera no más po´, aquí no po´, aquí vienen y se instalan ponte tú todos los extranjeros y los peruanos que les pagan dos pesos y el de aquí queda sin pega, ese es el problema que hay, y las trabas po´ ; el extranjero viene aquí y puede poner la empresa que quiera, y olvídate, así se le abren las puertas (señala manos abiertas), pero anda que un chileno vaya a abrir una empresa porque te registran pero huuuu, hasta el día en que naciste, hasta lo que comes, ese es el problema que hay...

La asociación a mí me ha facilitado las capacitaciones... la última capacitación que hice la hice el año pasado, en el hotel Alessandri, era de Sercotec... era clarísimo que era un pituto... era una Otec y la mina contó la cuestión de gestión, marketing, todo ese tipo de cosas, duró una semana... hubo otra en Inacap que fue de lo mismo, después hice otra en el Cide que era una cuestión de los curas, después ¿qué hice?, después otra la hice por Sercotec... ahí era como aprender a llevar el taller, cómo vender, cómo dirigirse a las persona, uno como recurso humano, cómo tener una visión, poder sacar bien las cuentas esas cosas... esas cosas... el estudio sirve, sirve en primer lugar para conocer, para aprender, conocer gente y armar redes, más de alguna saldrá (ríe)... siempre uno va teniendo necesidad, nunca se sabe todo... siempre estas necesitando hacer algo, estudiar algo, uno no las sabe todas, a parte que todos los días hay cosas nuevas, elementos nuevos, herramientas nuevas de trabajo, que uno debería de conocerlas que son fantásticas, sería bueno siempre conocerlas... yo siempre pregunto ¿hay que pagar? No, me dicen. Les digo yo: porque si uno paga impuestos, lo mínimo es que hagan algo, que algo le den a uno, o sea si hay que pagar un poco, lo mínimo... igual, porque es bueno. Siempre pienso que pagando, uno puede exigir y si no pagas, tienes que recibir lo que te dan, pero hacer algo... digamos... más justo... yo por ejemplo, me gustaría tomar un curso en capacitación en computación que tengo un computador y me gustaría tomarlo para poder entrar a hacer cartas; ponte tú... hacer los presupuestos, entonces tiene una mejor presentación que escribirlo a mano. Yo no lo escribo a mano, voy a otro lado a que me lo hagan, pero si yo tengo mi herramienta ¿por qué no la puedo ocupar! ...y fui a la caja de compensación y cobran cuatro mil pesos por el mes, pero fui a ver las clases que hacían y en realidad no vale la pena estar dos horas ahí y que te enseñen a prenderlo no se po', una cosita más, mejor, más rápida... no me gustó, realmente no me gustó... Si debe ser así, yo creo que la tecnología, si no nos ponemos... vamos a quedar pero ¡atrás total!, si hoy por hoy ¡quien no maneja un computador!, los cabros chicos, mis nietas pufff, este chicoco prende el computador y pinta, divinamente, yo aparte de jugar solitario no hago ninguna cosa (ríe)... sería bueno ¡qué se yo!... poner Internet, que me mandaran los logos por mail... no sé una cosa así o que me mandarán si necesitan algo, un correo es más práctico, creo que es más práctico... ahora el que no tiene eso va a quedar atrás total... por ahora, yo los mando a grabar y me los pasan a mi disquette y después lo pongo en mi máquina... de la asociación también se hizo una capacitación para aprender a usar el computador.

A mí se me imagina que el apoyo más importante debe ser en el mismo taller, o sea... así creo yo que debiera ser, porque si tú vai y vení aquí y decí ya... la vamos a apoyar en ... vamos a ver en qué flaquea más, si es que tiene que tener a otra persona o no es capaz para hacer esta pega o sea, es conveniente tener a más personas... usted tiene que cobrar tanto, una cosa así... eso se me imagina que es una asesoría y digamos "ahí, en la papa misma", porque no sacai na' con ir a hacerte una asesoría por ejemplo en tributaria en esas cuestiones porque ahora el contador te la lleva, uno tiene sus conocimientos ¿no es cierto? ... básicos... por último, ir y saber que a uno alguien la apoya, ¿no es cierto! Y si hay alguien que necesita... por ejemplo, herramientas de trabajo, cómo ver donde se puede adquirir, de qué forma... más barata o si ellos tienen una oferta para comprar insumos, eso se me imagina un apoyo...

Claro, pero no que te vengan a decir, mire usted tiene que sacar costos tiene que ver esto, tiene que sacar el costo de la luz el agua, lo que gasta, siempre va a ser lo mismo, entonces esa cuestión me choreó a mí, porque esta bien uno sabe lo que tiene que sacar, se supone que lo que te pagan que es por prenda, no es por ejemplo si a mí me pagan trescientos pesos por una prenda, por ejemplo por hacer esta falda te pagan seiscientos, de esos seiscientos pesos no es todo mío, porque yo tengo que sacar: la luz, el hilo, el

desgaste de máquina, no es cierto que esto es del taller, un porcentaje pa' taller y lo que me queda a mí vendrá siendo unos doscientos pesos y yo saco miti miti trescientos pa' taller y trescientos pa' mí ya, o si no yo no podría tomar a una persona, o si no cómo le voy a pagar, le voy a pagar cien pesos porque arme la falda... ¡ni cantando!, eso hace falta aquí y por ejemplo, saber que si uno puede tiene la posibilidad de comprarse una máquina digamos un poquitito más moderna... ir cambiando, para que vaya más actualizando la pega, saber también cómo conseguirla, eso pero no, que me vengan y me dicen mire usted tiene que sacar esto ¿ lo entendió? No, no, lo encontré... yo la última vez que vino un caballero que llamaron por la municipalidad... yo le dije, mire... por ser gente no más no lo mando a buena parte, porque en realidad el caballero parece que sabía menos que yo ...a ese lo mandaron del Fosis...

Entonces... en realidad es que aquí todas estas empresas que se han presentado al licitado, a los proyectos, en programa social como puente o ese porque yo entiendo que el Fosis... no pueden ellos, pa' eso tienen que contratar gente, así alguien de una universidad ¿no es cierto y con algo más serio?... pero no me digai, estas empresas que han tomados las asesorías, oye perdóname, he ido a unas oficinas que ¡puta!... yo no me creo estupenda, pero yo creo que esto es ...pero un palacio, y yo no podía creer que esa era una casa que se haya ganado la asesoría, de no se cuantos millones del Fosis, o es porque la gente es pobre y creen que no tienen más respeto para llevarnos a una cosa mejor...yo le dije “oye esta cuestión es para hacer una asesoría”, le dije... porque esta cuestión es lo más ordinario y picante que hay po', pero entonces me dijo: es la gente. Pero ¡cómo usted puede! o sea que porque la gente viene de allá...de La Pintana... de Pudahuel, de por acá... o sea no tiene derecho a sentarse... a lo mejor, no se po' en una cosa más decente. Entonces... es por esto que los programas sociales que ha hecho este gobierno no han ido bien enfocados y no porque el gobierno los haya hecho... si no que es la gente, los aprovechamientos, si es harta plata la que entra ahí, entonces a la gente al final le pasan los trescientos mil pesos, porque esa es la capacidad que entregan y van a comprar las cosas con la misma gente, porque la plata no te la pasan, tu vas con ellos, te compran los materiales y te los pasan, al final la gente dice “no importa cualquier cosa no más, porque yo después me lo llevo y lo vendo”... Entonces te fijas tú que eso son millones de plata botada... en cambio si ahora ellos dijeran, “vamos a tomar a la gente que ya empezó y que ya está más o menos afiatada, está con el sistema, entonces les hace falta a ellos darles un empujoncito”, para apoyarlos, no es cierto, eso no quiere decir que a las otras gentes no les den apoyo, entonces decir en qué flaquea usted, qué necesita, ya, nosotros le vamos a comprar una máquina la mitad la pongo yo y la mitad la pone usted ahí, una vez yo ahí fui al Fosis y le dije, sabe lo que pasa? le dije.. que ustedes aquí gastan la plata, pero no tienen idea para adonde se va... Así que, le dije, todas estas capacitaciones que tienen, toda esta gente le dije yo, es un mero sinvergüenceo, te lo digo altiro... Hay! me dijo, es que nosotros no funcionamos así... entonces yo no se si este estudio realmente va a valer la pena, ¿lo irán a tomar en cuenta?

En realidad a la asociación todos fuimos con una perspectiva distinta que es lo que uno se planteó ¿cierto?, como se dice la unión hace la fuerza, pero (mueve la cabeza en negativa) mmm...porque en realidad si había harta gente, harta gente y buena, pero iban con otras perspectivas... todos los programas y proyectos que pusieron no sirvieron, así de simple, tú no ibas a ir a pagar veinticinco, treinta mil pesos, imagínese para una persona que esta empezando para tener un espacio aquí en la estación Mapocho, para pagar que podían unirse con uno o con otra persona, no se podía, podíamos haberlo hecho eso mismo... pero podría haber sido un poquito más barato, y no haber avisado ponte tú de una semana o de un mes pa' otro...una cosa así , se imagina con cien

puestos...ya... a ver veamos, qué es lo que tú puedes llevar, tú qué haces?, ya, tu no haces nada ya, entonces únase a las personas, qué les parece?... hagamos esto, ¡nooo!, cada uno corrió por su cuenta... después hicieron puestos en la FISA, le dije yo: ¿están seguros que vamos a ir a la FISA? no todas son formalizadas y a la FISA tu no puedes entrar si no tienes boleta, guía de despacho y factura... no pasó na' po', las que fueron ¡puff! más lo que alegraron, porque perdieron no se cuantito... la ley, la ley es tener la patente y pagar, todos los meses hay que pagar a impuestos internos, declarar el IVA, no es artesanal, porque el artesano tributa cada seis meses o no paga Iva, no, no se, paga el mínimo, y el problema es que yo no me hice así, porque cuando fui, el mismo gallo de impuestos internos me dijo ¡con esto ...uuu!!! nadie la va agarrar en cuenta porque ni los bancos toman en cuenta a los artesanos... antes funcionaba impuestos internos y la municipalidad aparte, entonces tú podías pagar impuestos y no tener patente, ahora si tenís factura, tenís que tener patente... si no se te friega el negocio...

Después, una de las presidentas... fue ella la que fue al extranjero, ¿quién supo que fue ella en representación?, nadie, después nos enteramos de que fue, no se si a Italia, a Francia, pero nadie supo... Entonces, nos preguntábamos, a ver ¿qué socia fue? Y con qué plata fue ? ...con la de ella, no creo, perdóname pero esa no se la creo ni ¡ah!

Ahora que en todos estos viajes, por ejemplo, en Pro Chile, te promueven para ir fuera del país... cuando hay esta exposición en las ferias de computación, entonces Pro Chile te da para que vayas justo a la exposición el día que tienes que ir, dos o tres días... ahora si tú quieres quedarte más, tienes que hacerlo con tu plata, pero igual ellos te pagan y te dicen: “bueno nosotros le damos tanto y usted aporta tanto” Ahí sí po', porque mis hijos han ido y la han aprovechado, pero acá lo único que supe yo, es que había ido una de ellas, no se quien fue, pero me dijeron: “oye, pero si ella fue”, nosotros no tuvimos idea... Entonces cuando hay reunión ahora irán cuatro o cinco, yo no fui más y la verdad es que a mí me encantó cuando fui, cuando me invitaron... no me acuerdo, qué compañera me llevó y yo fui con otra expectativa, querían hacer una casa grande ¿no es cierto? la casa de la micro empresa de la mujer, donde tú hicieras tus productos y los llevaras allá a vender o los tuvieras ahí, esa era una perspectiva buena, no pasó na' po', los únicos que sacaban proyectos era para computación, pa' los computadores y no po' si está bien pero, o no sé o como te digo es mi opinión, yo veo diferentes las cosas o es así, a lo mejor yo estoy equivocada, no tengo idea...

Por ejemplo, yo hago prestación de servicios pero yo no voy a las licitaciones, para que usted más o menos lo entienda, en todas estas pegas grandes hay empresas o gente que se dedica a licitar y ellos toman la pega, entonces ellos toman la pega, ven las telas, cortan y de ahí buscan sus talleres para que les fabriquen... pero uno no llega directo al dueño, al empresario grande no llega, es como el tercero, entonces va bajando el monto porque el primero, después viene el segundo y después llega uno claro, entonces eso es lo que hay, digamos en los talleres grandes o las empresas grandes se dedican a los que van a las licitaciones, como hoy día había un señor que él se dedicaba a licitar con los de pesca, por ejemplo hay una empresa que licita los gorros para Lipigas, como promociones... entonces son empresas y estas empresas te mandan a hacer las cosas a ti.

No voy yo a la licitación po', una porque no tengo el contacto y otra porque uno no tiene la capacitación, o sea no tiene el medio, la plata, porque si tú vas a licitar digamos para la autopista central, tení que tener tus buenos millones, para la cantidad de ropa que te van a pedir, así que siempre se le pide a las empresas que hay, hay empresas que se

dedican a eso, yo no estoy hablando de explotación porque yo creo que desde que el mundo existe el pobre ha tenido que subsistir y ha pagado a otro, el problema es que haya más contacto con esas empresas pa' que haya más pega, si no importa que paguen poco la cosa es que haya trabajo, o sea ese es mi modo de verlo, y que bueno, que pague un precio justo, pero es que ellos también dicen: miren nosotros queremos que me haga esto y tal empresa me lo hace por menos, entonces el otro tiene que obligadamente bajarse y a la vez bajarse para la persona... Mis clientes son personas igual que yo pero que se dedica a buscar los clientes po'... a buscar la pega para mandarla a hacer.

Este trabajo es muy ingrato, además que tú vez que es mal pagado, entonces tú tenís que hacer volumen para que te haga, y todas las que hacen prestación de servicios si ustedes han hecho una evaluación yo creo que la mayoría ha dicho así, que pagan poco y las micro empresarias que digamos así como uno, que tienen harta pega, también te contrata a ti y te paga menos que el grande, son más aprovechadoras y sinvergüenzas porque de repente ni te pagan, es que esto es así, el chileno es así, en cambio por último el extranjero si te va a pagar poco te va a pagarte y te vas a sacar al mugre trabajando y todo, pero el chileno no y eso pasa no son muy complicados algunos micro empresarios, exigen mucho y pagan poco, y las grandes empresas, y sabí lo que pasa en esto hay poca solidaridad te digo, entre nosotros mismos es poca la..., yo por ejemplo las veces que he estado digo: mira yo tengo esto y esto si a alguien se le ofrece o quiere ir a hacerlo, yo encantada le ofrezco mi taller, que lo haga ningún problema, pero no así los demás po', la gente, por ejemplo hay gente de emprendedor que tienen fabricas de tejidos grandes y que se yo prefieren tener ponte tú tener amontonadas las máquinas y no son capaz de venderlas ni cooperar con las micro empresarias, tampoco que te las dan porque yo creo que a nadie se le tiene que dar nada porque todo cuesta, pero por último que te las vendan más baratas no más...

La asociación dijo que nos había hecho una página Web... yo nunca la vi... así que no se si la habrán puesto, así que yo no he hecho inversiones en publicidad... ni letreros ni ninguna cuestión de esas, claro, cuando hay reunión entrego mi tarjeta... y si alguien, ya y listo... nada más eso.

Soy bien así especial (ríe)...a lo mejor por eso uno no se ha agrandado más, no sé, pero tampoco me quiero echar tanto la leña encima, porque aparte tienes que endeudarte para tener una cosa más alta y yo no me gusta endeudarme, más de lo que yo pueda pagar sin ninguna apretura, sí, pero me carga endeudarme por endeudarme, no, yo en ese aspecto soy súper apretada y miserable, para mis cuestiones, lo justo... si no necesito comprar algo, no lo compro no más, no soy... consumista... para nada, lo justo no más, nada, ni que me guste algo no, no, tampoco...por eso es que a lo mejor soy muy ordenada y no tengo deudas, las deudas justas. Ahora me endeude con el banco, para poder comprarme la colleretera y esa la estoy pagando con un préstamo, esa me costó quinientos cincuenta, me la consiguió el banco y ellos me la compraron y me prestaron la plata, el Banco del Estado, porque la colleretera vale como dos millones de pesos y a ellos les hacen precio entonces me la consiguieron en eso po'... ves, esas son las cosas que tienen que hacer, y ahora me gustaría comprarme una overlock nueva porque esa ya esta vieja la pobre, se porta divino (ríe) pero por ejemplo tener una de las nuevas, más modernas, pero después...todavía no puedo...

Todos los micro empresarios se van a ir al hoyo juntos y en deudas, claro, si... ahora con los chinos... imagínate que ahora los autos van a costar dos millones y medio, claro entonces si uno no se ordena y no se organiza... como realmente lo hacen ellos, nosotros estamos fritas, honestamente y cómo juntas a la gente, cómo logras hacer tú esto, con la unión, digamos entre más fuerza hay, imagínate que se unieran tal como en

China, que se organizan como te contaba por sectores, que nos organizáramos un grupo de microempresarios ya todo este grupo es textil y hace prestación de servicios o lo corta y entre todos se hacen, entonces ya , haber entonces qué herramientas tienes tú para el trabajo que tienes la otra, no todo el mundo tiene colleretera, ya... yo tengo plancha industrial pa' planchar, yo también tengo... haber tú tenís... ya listo, entonces si no nos unimos todas para hacer un producto, para poder exportar y competir con ellos, se van a quedar todos vendiendo... ni en la feria, porque hasta los delantales nos van a hacer, hasta las pecheras... en la vida hay que ser perseverante también y sola yo no puedo, si un país no funciona con una pura persona ni con dos ni con tres, los micreros... funciona el país con dos? No po', porque tú crees que a Navarrete ni al otro gallo no los metieron presos ni ninguna cuestión, porque ellos entraron al troncal, y entraron a la licitación con todas sus máquinas, se unieron todos y entraron con su buena pa' competir con el colombiano, porque el troncal... el colombiano y los que no tenían, los que no quisieron, los que tenían dos maquinas, tres maquinitas, ¡cagaron... olímpicamente cagaron! , porque este otro año los sacan y los van a tirar no se pa' donde y ¿qué tenían que haber hecho ellos?, haberse unido todos los chicos también po' y haberse acoplado... no lo hicieron, entonces... ahora lloran... el problema es que ellos tienen deudas igual que todas las micro empresarias, que están pagando deudas, entonces están sonados, entonces yo veo esto, que esto es así y va a ser así y desgraciadamente va a morir así ...entonces cuando dicen oye, imagínate que los chinos, los coreanos, Japón, todos han salido de guerras y para ellos la primera prioridad de esa gente ¿por qué han surgido?, es por el trabajo de ellos, porque para ellos el trabajo es sagrado, claro que trabajan como chinos (ríe) ...oye pero si es verdad mira, hace esta comparación: ponte a un gringo aquí y un asiático a hacer una pega, a hacer eso mismo ¿quien la va a hacer primero? el americano individual, ponte aquí un grupo de americanos y un grupo de asiáticos ¿quién creí que termina la pega primero?, los asiáticos, porque ellos en grupo, en organizaciones, son mejores que los gringos, los gringos no te pueden terminar la pega, el otro día lo dije en una parte y salió un señor de por detrás y dijo: es verdad, claro porque el gringo solo es perfecto... pero, ponlo en grupo...con el asiático, con cualquier japonés o chino o coreano... ni cagando, ¡los chinos le ganan! son muy organizados esos países, aparte que China es un país comunista, entonces el gobierno los organizó, como te dije... el otro día vi en Internet donde yo estuve haciendo un trabajo, un mes estuve trabajando afuera en una empresa de una persona y hicimos puras muestras y todas las muestras se fueron el lunes, este lunes que pasó se fueron todas pa' afuera a hacerse, todo lo que va a llegar en invierno, porque ahora ya se hace todo lo que es para invierno, todas las muestras se fueron para Brasil y China ...

La asociación quería cobrar cuotas de \$1.000 y yo les dije: no, ni cantando... menos mal que yo nunca pague ni uno, no, le dije yo, olvídate, yo no voy a pagarle mil pesos pa' que ustedes viajen po' , me dijeron: ¡Hay que soy pesada!, yo soy así po', yo... mala suerte no más, pero son mil pesos, que yo por ejemplo cuántas prendas tengo que hacer, cuántas pecheras tendría que coser para ganarme mil pesos y para ir a dárselos a ella, pa' que la otra vaya a Italia, noooo, y no daban ni uno, noo. Yo por ejemplo podría ayudar y no tendría que estar pagando tanto, entonces ahí eso, haría una red ...

Yo entré buscando un apoyo... apoyo más que nada y ver unas perspectivas distintas, como digamos negociar uno un producto, tener otros conocimientos, una cosa así... de primera se presentó muy bien todo, pero después vi que es como el globo que se va desinflando, a pesar de que tenían todos muy buenas ideas, ahí nos quedamos en las buenas ideas no más , no pasó nada más y yo tampoco fui más... de primera, yo creo que estuvo bueno porque uno conoció más gente, distintas formas, o sea ahí uno se va

dando cuenta como funcionan los sistemas po´ claro, porque yo no había visto un sistema así, entonces sirvió para conocer a las otras gentes y ver cómo funciona todo esto y que todo no funciona a la perfección y por eso uno concluye que todas las cosas funcionan así... se hace esa idea uno... lo positivo es que por lo menos uno conoció más gente, se pudo dar cuenta que hay otro mundo distinto y que si hicieran eso... se juntaran y se llevaran a un buen fin... resultarían las cosas, eso sería lo bueno, como experiencia, como algo positivo, un punto pa´dirigirlo bien

Lo más negativo... la poca perseverancia... yo creo que de todos, de las socias y de la cabeza, eso sería lo negativo, porque aquí tiene que funcionar la cabeza y las socias, porque ellos pueden tener muy buenas dirección pero si no tienen la gente tampoco va a funcionar la cosa, entonces yo creo que las dos cosas se necesitan... yo propondría cortar cabezas pa´ todos lados, ¿qué cambios?... yo creo que poner gente digamos que tenga una visión distinta hacia la micro empresaria, como una asociatividad digamos “real”, y ver que eso funcione, estimular a la gente para que vaya, ¿no es cierto?, hacerle algo bueno pa´ que vayan, presentarles un programa real po´ no algo ficticio... que por ejemplo que digan, mire usted va a entrar aquí, va a tener pega, vamos a tener esto, redes, puede inscribirse en Chilecompra y si tú no puedes inscribirte en Chilecompra, si no tienes la capacidad, o sea primero si tiene la capacidad para lo que vas a vender, puedas digamos... responderle pues... porque las perspectivas que se dieron, no resultaron, por ejemplo esto de llevar a la gente a las ferias, íbamos a poner en estos puestitos... nunca jamás resultó, se vino aquí a la plaza Brasil y nadie vendió, a lo mejor fue buena idea para darse a conocer, fue buena... es bueno tener más contacto con los empresarios y más contacto con la gente y tener un poquito más de aprovechamiento de esas platas que da el gobierno, que le lleguen a la gente a nosotros (ríe), a quien realmente nunca le va a ser mal venida, yo creo que así sí que daría resultado, con nosotras...

DIRIGENTAS ACTUALES

- **d 1, 45 años, educación universitaria incompleta, dueña única de microempresa de confecciones de cortinajes, ropa de cama y de baño, formalizada hace ocho años, 20 años de microempresaria, de la comuna Los Cerrillos.**

Conversemos sobre la asociación...

Te voy a contar como comencé con esto de ser microempresaria... empecé con mi mamá...

Me fui a trabajar con ella, y de aprendiz, pasé rápidamente a...de hecho después mi mamá, después trabajaba para mí...yo hice un taller más grande que el de ella, y ella trabajaba para mí. Hasta el día de hoy, todavía trabaja conmigo... hasta hace unos meses atrás, todavía estaba trabajando conmigo. Así es que empleada fui muy poco tiempo, no me gustó tampoco. No creo que podría volver a ser empleada.

Entonces comencé con ropa, no hice nunca cursos y me fue muy, pero muy bien (recalca la palabra muy). Comencé de la nada, con una maquinita y terminé con una empresa, tenía cinco personas trabajando, haciendo servicios y, además, vendiendo ropa, hacía desfiles de moda. También empecé con un desfile en la casa y después nos llamaban de las instituciones para que hiciéramos desfiles a beneficio, y yo vendía mi ropa así es que para mí era negocio redondo. Y bien, aprendí a hacer ropa así.

Simplemente un día corté una falda y quedó bien, y de ahí para adelante no tuve nunca más problemas para cortar nada. Después tuve un traspíe, por cuanto yo tengo tres hijas y la mayor con la menor tienen diez años de diferencia... Cuando yo me inicié, me inicié por problemas económicos. Y cuando mi hija... me embaracé de nuevo, mi hija mayor tenía diez años y me costó mucho retomar con es guagüita, retomar la línea de trabajo. Tuve que dejarlo, me dediqué a cuidar a mi bebé por dos años. Y de ahí, cuando retomé, no quise volver con ropa porque el mundo ha ido... El país ha ido cambiando, la forma de vestirse de las personas ha ido cambiando. Antes todo el mundo se mandaba a hacer ropa, y tenía que ser con la modista y tenía que ser hecha a la medida; pero hoy día la gente quiere ir a la tienda, comprárselo y traérselo listo y que no tenga el menor detalle. Se camina mucho para conseguir eso pero nadie quiere ya... es más caro además, mandar a fabricar. Entonces, yo vi eso y dije no. No voy a volver con ropa porque no me tincó y tomé la línea de las cordonerías, sabía mucho del tema, entonces me instalé con una cordonería en el sector de Independencia y al año con otra, en el sector de Recoleta. Ahí me fue muy bien los dos primeros años, con la de Independencia. Y después vino este problema de demasiada, demasiada importación y que los mismos importadores comenzaron a vender sus productos acá. Porque antes uno los traía pero venían ya con otro precio, en cambio, la competencia se puso al lado, digamos, y ya fue muy difícil competir. Además, debo asumir que tuve muchos problemas, problemas de administración, me robaron mucho, me descuidé. Y, por tanto, la verdad es que quebré con eso. Y cuando quebré, aparte de la depresión que me vino después, retomé, comencé con las cortinas. En realidad, me cambié de casa, hice las cortinas de mi casa y a alguien le gustó. Y me dijeron: ¿me hace las mías así? Las hago, ningún problema, yo he hecho toda mi vida, así es que hacer cortinas, es una más. Y comencé a hacer cortinas y justo, para mi suerte, vino el boom de las cortinas en el país. Todo el mundo necesitaba la cenefa y que alguien fuera y te las dejara colgaditas. Porque antes de eso, reconozcamos que, con un hilito nos arreglábamos con las cortinas. Hoy día no, la gente tiene que tener... antes de irse a vivir la gente ya quiere tener armado el cuento. Y yo aprendí el trabajo muy bien, me iba a las casas piloto y observaba y veía cómo hacían la instalación y de a poquito fuimos, —mi esposo me ayudaba en eso—, y fuimos perfeccionando el sistema de instalación. Y después ofrecíamos el servicio completo. Así es que la gente súper contenta de que nosotros íbamos a la casa, yo les llevaba todos los muestrarios habidos y por haber, --ahí les voy a mostrar unos trabajos-- les llevaba los materiales todo. O sea, no se movían de su escritorio y yo les entregaba el trabajo completo. Y en eso me empezó a ir muy bien (recalca las últimas palabras) De nuevo empecé a tirar p'arriba, digamos, a vivir a partir de eso y a especializarme cada vez más. Después retomé la línea de la ropa, pero seguía con las dos cosas. Pero tomé una línea de ropa especial, era una línea de ropa en telas de lino, telas naturales, en general, con una socia. Eso no resultó por problemas con la socia, en realidad. Y después yo he seguido con lo mío. Hoy en día, hago cortinajes a domicilio. Aparte hago prestación de servicios a la gran empresa, trabajo con (...) que es una empresa súper grande. A ellos yo les entrego semanalmente una cantidad de cortinas o juegos de baño, sábanas, distintos, distintos productos. Pero, la verdad es que soy autodidacta del todo. O sea me ido perfeccionando a través del tiempo y a partir de la experiencia.

Siempre, desde que me inicié partí, al principio, haciendo servicios, o sea, recibiendo costuras a las personas. Pero, después, comencé yo a fabricar los productos y de ahí ya nunca más... han cambiado los productos, pero no. Nunca he trabajado de otra manera.

Ahora yo tengo mi taller, pero me costó mucho más, mucho más. Porque no es la venta a la calle, es más difícil, alguien me tiene que recomendar o sea hay muchas más cosas. Por eso acepté hacer prestación de servicios para la gran empresa, porque cuando yo empecé, ni Falabella, ni Almacenes París ni ninguna de estas tiendas hacían el servicio de cortinaje. Ellos han ido copiando todo lo que hace la pequeña empresa, han ido succionando de las ideas para ellos ofrecerlo como servicio y tener mayor público cautivo. Porque como ellos dan los créditos... Entonces eso ha hecho que muchas microempresas hayan ido perdiendo clientela. Y eso. Y ahí estoy hoy día en las cortinas, bien. Súper bien. Hice tapicería un tiempo, cuando estaba muy mal, dije, ya, yo mandaba, —como ofrecía el servicio completo— mandaba a un caballero que me hacía el tapizado. Pero el caballero era tan irresponsable, nunca tenía los trabajos, y yo decía ¿cómo hago para cumplirle al cliente? Y, un día me enojé con el caballero, fui, pesqué el mueble lo traje y lo tapicé yo. Un mueble gigante, estuve todo un día tapizando eso. ¡Quedé con las manos, que terrible!. Pero lo hice y quedó súper bonito y como quedó tan bonito, dije, de ahora en adelante, tapizo yo. Ahí si que era una tragedia porque en el living ya no sólo estaban las máquinas y todo eso si no que sillones, muebles. Pero, ahora recibo así cositas muy pequeñas. Pero ya sofás no, porque las manos...hay que tener fuerza de hombre.

Hice un curso en la Universidad de Chile, un diplomado, sobre mujer empresaria, Mujer y Empresa, fue un curso súper bueno que duró seis meses más o menos. Y en el cual me relacioné con mujeres pero de primera calidad, como personas y como empresarias y entre ellas conocí a la gerente de (...), la suerte mía. Primero nos hicimos amigas en el curso sin saber quién hacía qué. Después se dio la casualidad de que sí, ¿tú en qué trabajas?, hago cortinaje, soy microempresaria, tengo una empresa de cortinajes. Y, ah, qué casualidad, yo trabajo en (...), ah, mira, que bien, me interesa. Pero, independientemente de eso, fuimos amigas. Entonces ella, en algún momento, me llamó por teléfono y me dijo, ¿te interesaría trabajar para nosotros? Es una empresa sólida, buena, te aseguro trabajo bueno y tú también me respondes. Ya, probemos. Y comenzó una muy buena relación de trabajo y de amistad. Y hoy día yo trabajo para ellos, yo súper contenta, porque, en realidad, son una muy buena empresa. Paralelo a eso...a uno se le van olvidando cosas...yo trabajo en artículos ortopédicos, hago toda la línea elasticada, ortopédico, los palmares, cabestrillos, para las rodillas. Todas, todas esas cosas. Me llegó así, algún día alguien me preguntó, andamos buscando un taller que nos haga esto, esto otro. Y yo dije sí, yo lo sé hacer. Me dijeron ¿sí? Ya te pasamos unas muestras. Nos traes las mismas muestras, hechas por ti, a ver cómo quedan. Les encantaron, ningún problema. Uno tiene cierto manejo, experiencia y cualquier cosa que haga, no se te complica. ¿cachai? Porque es todo lo mismo, O sea, te acostumbras a dimensionar a cortar, qué se yo. Y tuve una, esa fue una muy buena experiencia pero una muy mala relación económica. Porque son unos estafadores de primera. Me quedaron debiendo, muchísimo dinero y corté la relación por eso. Pero me quedé con que aprendí a hacer un millón y medio de productos. Entonces, hoy día, yo estoy trabajando ese producto y mandé a hacer las cajas y todo y pretendo comercializarlo yo, directo. Porque antes le entregábamos a esta empresa y ésta empresa distribuía a, por ejemplo farmacias Ahumada. Bueno, dije yo, si ellos le pueden vender a Farmacias Ahumada, ¿porqué yo no le puedo vender a Cruz Verde? Entonces, estoy haciendo los mismos productos, les he cambiado algunas cosas que había qué yo encontraba que había que cambiar. Me voy a hacer asesorar por una persona especialista en el tema, porque si bien yo hago los productos, no tengo muy claro para qué...qué curan, qué sanan. ¿cachay? Si son *pa'la mano, pa'l deo, pa'l cuello*, no tengo claro. Entonces, si alguien me pregunta, y no le puedo dar una indicación, entonces, yo quiero aprender

eso. Entonces, me estoy poniendo en contacto con alguien que sepa. Me voy a hacer ayudar por una enfermera para ir dándole cuerpo a ese tema, Porque tengo la sensación que ese va a ser mi trabajo de futuro, porque el textil hoy día, y especialmente, el cortinaje está demasiado copado por las importaciones, Entonces, yo ya estoy visualizando que con la cantidad de acuerdos internacionales que estamos teniendo, las cosas van a llegar a unos precios con los cuales nosotros no vamos a poder competir. Y yo sé que en el cortinaje, eso va ocurrir, de hecho mi amiga me mantiene muy al tanto de lo que ella hace. Y me pide consejos cada vez que hace cosas, entonces, compró una partida enorme de cortinas hechas en la China. Y llegan con un precio ridículo. Entonces, ella me dice, ya no me va a convenir hacerlo. O sea me vas a dejar sin pega, le digo yo, —eso ya en una relación personal, que tenemos—. Me dice no, si te voy a mandar a hacer otras cosas. Yo le digo, sí pero en la medida que tu vayas descubriendo que puedes importar otras más baratas, cada vez vas a ir dejando más gente sin trabajo, —yo puedo hablarle así porque tenemos otra relación—.

Entonces estoy visualizando que el tema de cortinaje va a ir tocando fondo, como mucho otro textil, las blusas, la ropa en general que viene importada de todas partes, las telas, las fábricas de tela en Chile quebraron porque las telas llegan tan, tan baratas que no es negocio fabricarlas. No se pueden vender a los precios que los nacionales los vendían. Entonces como yo estoy visualizando eso, estoy viendo, desde ya cuál podría ser y descubrí que los chinos no están en esto, ellos las hacen, pero las hacen en un material distinto, que son más deportivas.

Lo principal de estar asociada es primero que todo, ser mujer. Pero claro, imagínate que yo antes de irme a trabajar tenía que dejar la casa limpia, las niñas limpias, ir a llevarlas a la escuela, ir a buscarlas a la escuela, ir a las reuniones, y hacer todo lo que la mamá hace en casa. O sea preocuparse de todo eso y más encima preocuparme de trabajar. Eso llevándolo a la parte casera.

En el Banco no me dieron crédito si mi esposo no firmaba, autorizándome. Esto fue hace unos años atrás. Casi me morí, si es mi empresa, es mía, yo la hice, mi marido aquí no tiene nada, nada, nada, no tiene pito que tocar. Pero es su esposo, si él no firma, usted no tiene el crédito. Me enojé tanto, me molesté tanto que, aparte de cambiarme de banco, cuando pedí crédito, cuando tenía las cordonerías, me fui a otro banco y, además, me asocié, —que fue un error—. La única forma, que me dieran el crédito, sin que mi esposo tuviera que firmar, era a través de un sistema que ellos tenían de aval. Que, por ejemplo, nosotros tres pedíamos un crédito. Yo era tu aval, él era aval de ella, ella a su vez era mi aval. Todos éramos aval de todos. Si tú no respondías, nosotras dos teníamos que responder por ti ¿te fijas? Y, me metí, preferí meterme en ese sistema, antes de pedirle a mi esposo que firmara. Y eso fue un error. Estas personas nunca cumplieron y yo quedé con así un antecedente. Y nunca los he arreglado porque para yo arreglar esos antecedentes, le tengo que pagar la deuda a ella. ¿te fijas? Afortunadamente, cuando hicieron esta limpieza general de DICOM ¿se acuerdan? Ese saneamiento hace como dos años, ahí salí libre de todo. Pero era injusto lo que tuviera, pero era una ¿cómo se llama? algo que yo había hecho y después no asumí. No asumí la responsabilidad. Pero, bueno, tampoco estaba dispuesta a pagar los préstamos de éstas personas. Además, jamás supe de ellas. O sea fue un error, a lo mejor si hubiera firmado mi marido habría tenido menos problemas. Pero yo no entendía porqué, mi marido (recalca, mi marido) tenía que firmar, tenía que darme permiso ¿cachai? Entonces, me enojé mucho.

Entonces, fueron obstáculos. Además, cuando eres mujer, eres mujer empresaria, la visión que la gente tiene de ti, no es de, —hoy día sí—, que tú dejas a tus hijos abandonados. Afortunadamente ellas nunca se sintieron abandonadas. De hecho, hoy día ellas están felices, regias y lo único que quieren es ser independientes, como la mamá. Porque el feminismo en esta casa está a flor de piel (risas) Son puras mujeres, un sólo hombre, además, entonces, ni siquiera puede decir nada ¿cachai? (risas) Aquí mandamos nosotras, casi, casi, entre comillas. Él nos sirve el desayuno, nos sirve la comida, nos sirve todo y feliz. Más encima contento.

Ahora, tal vez no mencioné, la PYME está pasando por un minuto muy malo, causado principalmente por el exceso de importación. Y además, por este gran crecimiento de la gran empresa. Ha crecido de una forma desmesurada y ha ido recibiendo todo lo que eran los negocios de la pequeña empresa. No ha habido políticas públicas que hayan parado eso. En otros países, me tocó afortunadamente conocer Europa, Italia, principalmente, Bélgica, donde está todo, todo está controlado. Es decir, no hay ningún mall. Acá en todas las comunas tenemos un mall. Eso es un pecado, porque mata el mercado de la comuna, mata los negocios de la comuna. Independiente lo cómodo que puede resultar ir al mall y lo entretenido. Desde otro punto de vista estamos dejando mucha gente con serios problemas económicos. En Europa, por ejemplo, yo recorrí ciudades importantes y no encontré mall. Excepto por la ciudad, no por la comuna. ¿te fijas? Es una gran diferencia y en ese mall había tiendas totalmente distintas de las que había en todo el sector. Aquí recorres y en el centro encuentras Falabella aquí, Falabella allá, como las farmacias, hay tres farmacias Ahumada en una cuadra, o en tres cuadras. Estamos monopolizando el mercado. Las farmacias hoy en día están quebradas. Hay una necesidad, como parte de eso, de políticas públicas que vayan amparando las PYMES, que vayan controlando el mercado. Principalmente eso.

Yo he obtenido mucho, he aprendido mucho y he hecho muchos cursos por la asociación... y de forma particular la de Administración de Empresas, en un instituto, yo lo pagué. Y todas las demás han venido de la asociación, independiente de que soy dirigente, me he ganado varias becas (risas) Es que suele suceder que te ofrecen, entonces, te la ofrecen para que tú, después, mandes a las otras personas. Entonces yo, voy. ¿A quién mandamos? Yo voy. Yo voy. A mí, todo lo que sea curso y todo eso a mí me gusta mucho. Yo creo que todos días hay que aprende algo. Entonces yo me ofrecía humildemente, algunos cursos eran una lata, pero otro, por ejemplo el de la USACH fue a la pinta, aprendí montones de cosas. Aparte que hice contactos comerciales, aprendí cualquier cantidad sobre marketing, sobre costos, y manejo general que tal vez siempre han estado pero que uno no los visualiza no les das la importancia que tienen. Han sido becas. Y lo de la Administración de Empresas lo pagué yo.

Esos los hice el año pasado y ese año el diplomado también. Los dos fueron el año pasado. Este año no ha habido cursos en realidad. El año pasado, hice Internet, hice un montón, afortunadamente porque este año no habría tenido tiempo, porque he estado con hartos trabajos, con harta cosa.

Yo tengo mi micro página web, dentro del portal de la asociación, yo tengo mi página.

Yo soy fundadora de la asociación (dice con orgullo).

A ver lo que pasa es que la asociación tiene una historia bien especial. Partió cuando estaba el presidente Eduardo Frei Ruíz Tagle, se instaló una mesa de diálogo, de trabajo en el SERNAM. Y fue invitada la CONUPIA que es la Confederación Nacional unida de la Pequeña y Mediana Empresa que es la que *engloba* a todas estas asociaciones chicas como nosotros. Y nos representa. Fue invitada ...había que mandar a una mujer a esta mesa, que se llamaba Mujer y Trabajo. Entonces, mandaron a una representante y se encontraron que esta representante no tenía grandes planteamientos que hacer allá, por cuanto no tenía muchos antecedentes. Había, estaba por supuesto la mujer golpeada, estaba la CUT con sus representantes, las mujeres empleadas, las que representan servicio doméstico. Todas con cosas muy definidas, muy claras, con lo que quieren y cuáles eran sus peticiones, qué es lo que necesitaban mejorar de las líneas generales del Gobierno. Pero de las mujeres empresarias en especial, no había mucha información. No había mucho que decir. Todas sabemos cuales son nuestras necesidades, pero cómo marcarlas, cómo definir las, cómo llevar una sola idea, porque tu puedes decir, yo necesito financiamiento, otra necesitaba una máquina, otras materia prima, otras necesitan tiempo, otras necesitan una nana en la casa que le cuide los niños, mientras ella trabaja. Son muy diversas las necesidades.

Entonces esta mujer llamó a varias dirigentes gremiales de otras asociaciones que eran mixtas. Yo trabajaba en ese tiempo en otra asociación, una asociación mixta, principalmente de hombres, empresarios...Ellos se caracterizan porque son por zonas, nosotros somos múltiples... tenemos multi sector... multi rubro y de todo.

Nuestra característica es por género, entonces cuando nos reunimos todas y empezamos... esta persona lo único que quería era sacarnos información exacta: qué les pasa, cuáles son sus principales inquietudes. Entonces, ahí descubrimos que habían un millón pero un millón de cosas y que todas teníamos problemas comunes aunque éramos de rubros distintos, de zonas distintas, edades distintas. Había una cosa común que era, somos todas mujeres tratando de hacer una emprendimiento y encontrándonos con todos los problemas sociales y económicos que existen en este minuto. Por tanto, decidimos, empezamos a soñar, qué harías tú, qué haría yo.

A mí me gustaría crear una Casa de la Mujer, en donde fuéramos acogidas todas, incluso para ir a tomarnos un café. Porque a las mujeres nos gusta mucho hablar es uno de nuestros problemas entre comillas, y todas queremos contar y tu hijo y mi hijo, y en este caso mi nieto, y qué se yo, un montón de cosas. Parte de ver todo lo que es el tema empresarial y todo eso. Decidimos que había, teníamos que tener un lugar, no había un lugar donde las mujeres empresarias se sintieran acogidas. Entonces visualizamos toda la problemática de mujeres que son trabajadoras, pero que no tienen previsión, que no tienen el amparo del Gobierno, que no tienen el amparo de políticas públicas reales. Muchas veces no tienen el amparo en sus casas, porque no son apoyadas tampoco, porque o dejan sola a la guagua, hay muchas críticas, o los horarios o qué se yo. Entonces, había que llevar toda esa suma de problemas a la mesa de diálogo.

Entonces, ahí empezamos a sacar la información y decidimos que había que crear una asociación en donde hubieran sólo mujeres, que fueran empresarias, no que quisieran ser empresarias, que ya fueran que ya estuvieran con su problemática o con sus metas ya realizadas. Sus objetivos claros y que quisieran ahí ayudar algunas y otras obtener información. Entonces, comenzamos a crear instrumentos de trabajo, herramientas, y formamos un INFOCENTRO para la mujer.

A partir de ahí se creó y empezamos a darles cursos de Internet, primero que todo acercarlas al computador, fue la primera iniciativa, que ninguna tenía mucho

conocimiento, primero que todo. Íbamos dándoles herramientas para su trabajo, hoy día las tenemos a todas convencidas que si no están en Internet, que si no están viviendo todo el mundo, si no están formalizadas no son nada. Por tanto, nos hemos ido dando cuenta como, como hemos ido creciendo, también porque a mí también me ha ido ayudando harto, partió de ahí un poco.

Siempre he sido dirigente, en realidad, al principio, me alejé porque yo estaba haciendo el curso de Administración de Empresas y estaba privilegiando a mi empresa. Y como esto requiere también mucho tiempo, entonces me alejé. Entonces después me llamaron para que formara parte de la directiva y ahí entré ... Como socia yo he ganado mucho en capacitación, he recibido mucha información y muchas herramientas que me han ayudado a crecer como empresaria.

Estar asociada tiene más cosas positivas que negativas por cuanto te permite visualizar qué está pasando, te permite pertenecer a, ese sentido de pertenencia es súper importante. Está en todos nosotros cuando tú trabajas en forma individual. No sabes qué está haciendo el vecino, es como aislarte del mundo y eso hoy día no se puede hacer.

El pertenecer especialmente a esta asociación, donde somos todas mujeres casi en esta misma situación te da cierta seguridad, tu sabes que cualquier cosa tu puedas llamar a, y si bien no una respuesta clara de lo que tienes que hacer, te van a dar un camino a seguir. Para mí ha sido súper, súper bueno esto, de todas maneras, es saber que cuento con un respaldo y que más encima seguir rodeada de mujeres que están en mi misma problemática...

Cómo funciona la asociación?

A ver, tenemos que producir cambios fuertes, graves, porque lo que pasa es que hay cierto problema con las socias, todo el mundo llega súper entusiasmado, pero algo ocurre que se alejan. Y tenemos que resolver qué es eso que ocurre. Si es que ya se sintieron suficientemente que ya no pueden sacar más provecho de la asociación o si no les sirvió. Yo tengo esa, yo llevo mucho tiempo en esta asociación, ya de que se formó entonces estoy viendo el intercambio de personas y me preocupa. Primero que todo, descubrir cuál es la problemática que hace que las socias cambien. Eso me preocupa. Después hay que hacer un ordenamiento general, tenemos que tener una persona que esté a cargo de la asociación.

La directiva está compuesta por empresarias. Y para más remate microempresarias, que no tienen secretaria, hay muchas que son ellas la empresa, ¿te fijas? Yo, en mi caso, tengo alguien que trabaja aquí. Si yo me voy alguien se queda aquí, pero, hasta hace unos años aquí no había empresa si yo no estaba. Entonces, cuesta mucho a las personas estén a cargo de un directorio de una asociación. Se necesitan recursos, se necesita plata, para que funcione y a la vez estén a cargo de su empresa.

A mi me gustaría que hubiese una persona que gerenciara la asociación, y nos mantuviera al tanto y nosotras estuviéramos donde tenemos que estar. Uno, en nuestras empresas; y dos, en las regiones importantes haciendo contactos, haciendo relaciones publicas, abriendo más puertas y buscando nuevas herramientas. O sea que alguien estuviera ahí, no una secretaria. Alguien que hiciera los proyectos, organizara, nos dirigiera, y solamente nos dijera fírmeme aquí.

Yo creo que el hecho de que la asociación esté continuamente entregando herramientas, nosotros estamos trabajando siempre. De hecho, ahora, nos ganamos un nuevo

INFOCENTRO, nosotros tenemos en este minuto cuatro computadores, ese es nuestro INFOCENTRO, y máquinas de éstas ¿cómo se llaman?

Impresoras... Nos acabamos de ganar 20 computadores, más de los que nosotras tenemos, que son cuatro, pero que están a medio morir cantando, dejémoslo en 22. Es decir, vamos a contar con 22 computadores, con la instalación, con todo, todo, todo, a lo menos dos impresoras y una multifuncional. O sea, vamos a quedar millonarias de la noche a la mañana. Se va a transformar, por tanto, estaría un poco solucionado lo que son las herramientas de trabajo para las socias, que son a partir de hoy día, son a partir de Internet, llámese cursos de contabilidad, llámese cursos de costos, llámese entrar de lleno a tener tu propia página o mínimo a tu mail por correo, para que se pueda comunicar al mundo y tú con el mundo. Pero a mí me gustaría, que la asociación se fortaleciera en cantidad de socios, que fuésemos muchas, muchas, muchas, para fortalecer las políticas públicas que hay en este minuto en el país. Y que pudiésemos... cinco personas no podemos ir decirle al Gobierno quiero que usted haga esto, por ejemplo. Pero miles sí, podemos ir a decirle al Gobierno usted tiene que hacer esto por nosotros, ¿te fijas? Yo quiero que se fortalezca de esta manera, para que podamos nosotros decidir cuáles van a ser las políticas públicas que favorezcan a la PYME y se acabe con eso de matar las PYMES que hay... hoy día, es atroz, es atroz. Las PYMES que están, sobreviven y mantienen... Yo que soy así de chiquitita estoy, doy trabajo a dos personas a tres normalmente. Imagínate, empresas que son un poquito más grandes que yo, dan trabajo a cinco personas, a seis hasta a diez personas. Eso va a ir desapareciendo, eso es grave, es muy grave, la gran empresa tiene el 20% del trabajo, en el país y las PYMES el 80% entonces si desaparecemos las PYMES no es que ese 80% tenga asegurado trabajo en las grandes empresas. Esa gran empresa está con mucha tecnología, cada vez necesitan menos. Necesitamos fortalecer la pequeña, la micro empresa, las que sean pequeñas y las medianas, de lleno a ayudarlas y sacarlas del barro en el que están. No puede ser.

Para las microempresarias el gran tema es seguir y crecer...

Para mí sería muy importante seguir creciendo. Seguir aprendiendo y desarrollar, de verdad, una empresa sólida con una sola línea de trabajo. Yo, todavía, aunque llevo mucho tiempo, estoy picoteando. No me muero de hambre, pero no tengo una línea clara de trabajo y yo creo que la necesito por una cuestión de orden. Y de poder crecer de verdad.

Debo reconocer que, aún cuando hace dos años atrás tuve muchos problemas, hoy como mujer empresaria no tengo ni más ni menos problemáticas que la que tienen, los hombres. Por cuanto mis hijas son grandes, no me significan un problema, ni de horario ni de nada. Y yo puedo dedicar las veinticuatro horas del día a ser empresaria, la mayor parte del tiempo, Como mujer empresaria no, como empresaria los mismos que tienen los hombres, no pasa por una cuestión de géneros hoy día para mí.

En ese aspecto yo soy un poquito más sencilla, no pasa por ser mujer empresaria, pasan por ser empresaria no más, de lleno. Y pasan por querer seguir creciendo. No tengo más expectativas que eso.

Mi empresa necesita ordenarse. Mi empresa necesita más maquinaria y necesita más venta... (risas) Las ventas son principalmente lo que hay que desarrollar... Buscar un buen marketing y buscar cada vez un mejor *plus* para cada producto, daría un *plus* distinto, calidad.

Mi visión es una visión desde la mujer empresaria, la problemática de la mujer pasa por la familia, pasa por un machismo, sin ánimo de querer marcar la diferencia, pasa por un machismo que ha sido una cuestión cultural. Yo creo que vamos lograr avanzar y vamos a lograr que no tengan que haber problemática de mujeres, en la medida que los hombres comprendan, que no están en este mundo para ayudarnos a mudar a la guagua. Tienen que mudar la guagua. Es parte de la familia. Son parte del hogar. Y las funciones, en al medida que las vamos haciendo a la par, son mucho más aliviadas y a ninguno le pesan. Llevamos una bolsa entre los dos, a nadie le pesa. Si la bolsa la llevo yo, o tú sólo, no caminai dos cuabras. En la medida que las mujeres podamos sentir que nuestra mochila se va aliviando, vamos a poder ir más descansadas por al vida. Con menos ojeras, con menos arrugas y vernos tan guapas mientras más vamos envejeciendo... como los hombres. Los hombres ¿te dai cuenta? Se van poniendo viejos y se van poniendo interesantes, las mujeres nos vamos poniendo viejas y nos vamos poniendo feas, es como una cuestión irreverente y obviamente hay un estilo de vida distinto y la mochila que llevamos a cuestas y no es que la encuentre injusta porque no cambiaría ni un minuto de lo que he vivido con mis hijas por nada del mundo. Ni cuando estuvieron enfermitas, ni cuando estuve chocha llorando cuando ellas estuvieron bailando y cantando. No cambio nada, nada. No quería haberme perdido nada de eso. Pero sí creo que el compartir las obligaciones alivia harto y deberían dejar de existir las problemáticas de las mujeres. Deberían ser problemáticas de la familia. Y eso pasa por una cuestión cultural, creo que hoy día se ha avanzado mucho, en ese tema, hoy día los hombres, aun cuando los hombres sienten que están ayudando a cambiar la guagua, por lo menos ya están aprendiendo. Cuando tu marido te ayude por lo menos ya está aprendido. Cuando me dicen tu marido te ayuda, a mi no me ayuda, es su obligación. Tanto o más que mía. El hijo, lo tuvimos juntos, la casa la hicimos juntos, son cosas compartidas. Me gustaría apelar a que pudiéramos tener un mundo de mayor descaso, de mayor relaxo en que pudiéramos compartir todos. Yo no estoy en contra de los hombres a mi me encantan los hombres. Por el contrario los admiro, me gustan, pero sí siento que el machismo ridículo, del cual me siento culpable, porque las mujeres lo hemos fomentado, porque no son los papás los que los fomentan, son las mamás las que permiten que los hombres sean machistas. Mi madre, somos cuatro hijos, tres mujeres y un hombre. Y mi hermano nunca lavó la ropa, nunca lavó la loza, nunca alegamos, pero hoy día mi marido lava los platos yo nunca lavo platos, porque considero injusto que yo tenga que lavar platos, porque tuve que lavar demasiados platos en mi vida, entonces, no lavo platos ningún día de la semana. Bueno eso, una arruguita menos, digo yo.

- **d 2, ingresa el año 2003; 31 años; educación universitaria completa con post grado; socia de unidad económica prestadora de servicios profesionales periodísticos y comunicacionales para empresas, formalizada hace cinco años, en la comuna de Ñuñoa.**

...El 2003 cuando yo entré...porque nosotros entramos a trabajar. O sea, nos contrataron como empresa de servicios periodística, nosotros actualizábamos la página Web. Así ellos nos llamaron a nosotros y como que nos enganamos de ver como toda la onda que tenía la asociación y allí nos hicimos socios.

A la asociación les gustó un proyecto que les presentamos de página Web. Entonces, les actualizamos la página. Entonces yo, tenía que ir a las actividades que había la directiva ¿cachai? Yo y mi socia íbamos a reuniones y todo y me empezó a encantar la obra.

Porque uno como joven, yo empecé a cachar la onda de las señoras ¿cachai? Y sentí como esa onda súper fuerte, esa vibra, como estas mujeres que tienen ganas de hacer cuestiones. Súper loco. Entonces, dijimos: ¿Por qué no nos hacemos socias? Cada una se hizo socia como... microempresaria. Y nos empezamos a involucrar, involucrar "n", porque como teníamos que ir donde iba la directiva, íbamos a todas las parás, a diferencia de otras socias que iban a una cosa de repente iban a otra cosa, entonces nosotras pasamos a ser... trabajábamos para la empresa.

Yo cuando me metí buscaba, en el fondo conocer la experiencia de otras mujeres, ver cómo es que hacían su empresas y también me buscaba beneficios para mi empresa. Buscaba tener capacitación gratis, acceso a créditos, buscaba tener contactos para nuevas clientes, todo eso diría que lo logré. Eso buscaba. Un área de asociatividad que me permitiera potenciar más mi empresa.

La historia de la asociación...

Como yo ya había trabajado para la asociación, yo ya cachaba ya la historia... de cómo empezó y eso... eran mujeres de la Conupia que formaron una agrupación sólo para mujeres... ellas tenían contactos políticos y redes importantes con el gobierno... las primeras dirigentes sabían cómo llegar arriba... donde obtener fondos y las platas llegaban... hubo hasta una gerente de la asociación, contratada... con sueldo y todo... pero después algunas de ellas hicieron un negocio juntas y hubo problemas... y ahí empezaron a distanciarse y como eran para de la primera directiva... se notaba... unas no se escuchaban y otras no se hablaban y entonces ahí unas socias tomaron partido por unas y otras por otras... las primeras dirigentes eran como autoritarias... sólo querían hacer lo que ellas querían... en buena supongo... pero como que no escuchaban... y ahí las socias primeras, las que iniciaron la asociación, empezaron a dejar de ir a reuniones y ahí se fue perdiendo la unión del grupo...

Cuando ingresé como socia y fui a la primera reunión... fue súper complicado porque en la primera reunión la secretaria general renunció. Y me pidieron a mí que fuera... antes de renunciara me dijeron que yo fuera... pucha, les decía, yo no sé nada. Yo las veía, iba a todos los eventos. Porque a todo esto, esto no es remunerado, es voluntario. La directiva trabaja voluntaria... Cuidando sus propias empresas, hacían funciones de difusión y que más encima te dijeran... que no trabajaban... que no se preocupaban... que las cosas no resultaban... oye, les dije, así no... siempre diciendo que la directiva no hacía na. Yo creo que la asociación hace mucho por las socias, ellas no lo sienten así. Pero yo lo siento, porque yo he estado siempre cerca de las cosas que se hacen...

Yo igual propondría cambios... hay que escuchar y conocer más a las socias... no pueden seguir trabajando unas pocas no más... Propondría... he propuesto, pero, todavía no se ha hecho bien. Siento que no lo hemos bien. Yo propuse que se crearan comisiones para trabajar. Porque siento que las socias sienten que todo se cocina en la directiva y no van a lograr nada... creen... que la directiva hace lo que quiere. Ellas proponen... hagamos ferias, pero... yo propuse comisiones... hacer comisiones, que yo aceptaba ser la secretaria general, con esa condición... que las socias se pongan... y trabajemos todas... o al menos algunas más que las que forman la directiva... el trabajo asociativo ha sido difícil, cada socia quiere obtener beneficios de estar asociada pero no siempre dedicarle tiempo a las actividades que permiten obtener estos beneficios.

Cuando asumí como dirigente de la asociación, lo hice con la condición de que más participaran en el trabajo, que nos organizáramos de otra forma y así nos organizamos en cinco comisiones: la primera de ellas, era responsable de trabajar por la comercialización de productos y servicios; la segunda, de lograr presencia en ferias y eventos que muestren los productos y servicios; la tercera, para desarrollar presencia fuera del país (para ello, se relacionarían con ProChile); la cuarta, para buscar el desarrollo personal de las empresarias y, la quinta comisión, se haría responsable de la búsqueda de créditos y préstamos para el desarrollo de las unidades productivas.

Yo siento que como mujer empresaria necesitamos mayor comprensión del medio. De todo el medio nacional. Necesitamos un cambio de actitud o un cambio cultural. Si, yo creo que sí, necesitamos un cambio cultural. Que la gente entienda que en el fondo si quiere darle las herramientas y las posibilidades a las mujeres madres de desarrollarse. Cuando tú eres soltera, da lo mismo, pero hay diferencias de género todavía. Hombres y mujeres solteros o hombres y mujeres son como lo mismo... Lamentablemente en puestos directivos, porque a las periodistas no les pagan lo mismo, le pagan menos que a los hombres. Las diferencias se generan cuando eres madre, lo he visto en las propias mujeres...que no se apoyan... ni entienden a las que tienen hijos.

Necesitamos que se preocupen del cuidado de la infancia ...que haya más cobertura infantil, pre kinder, sala cuna, es un impacto...no sólo para la empresaria, para que la mujer pueda entender, necesita tiempo para hacerlo y estar tranquila y confiada que sus hijos van a estar bien cuidados.

De todos los problemas, el de género es el más pronunciado. Tengo la suerte de trabajar con un socio que entiende, el padre de las guaguas. En ese sentido tenemos problemas de tiempo, para hacer más cosas. Pero siento que no somos avaros, ni nada. No vamos a crecer a costa de algunas cosas. Por ejemplo no vamos a crecer a costa de dejar al niño botado. Estamos en campaña de organización, ordenándonos más con los tiempos personales del trabajo.

- **D 3, 43 años, ingresa el año 2002, educación técnica completa (IP), socia de microempresa familiar de manufactura de plástico y caucho, formalizada hace 20 años, de la comuna de La Granja.**

Conversemos sobre la asociación...

La idea de entrar a un gremio tiene que ver con mi padre...él desde que es independiente ha participado de los gremios...el cree que de esa manera se consiguen cosas y se está al día en lo que hay que hacer...el pertenece a la Conupia de hace muchos años y de ahí un día me dijo que se había armado un gremio de mujeres que podían ser dueñas o socias de microempresas y que sin gremio...a veces...nada se puede hacer ...así que era importante enrolarse en uno...porque él ya está cansado y se quiere jubilar y nosotros...o sea...yo y mis hermanos, tenemos que administrar la

empresa y que es mejor estar en un gremio...aquí en Chile les gusta traer cosas de afuera y nosotros tenemos una calidad más alta que las de afuera...entonces yo soy nacionalista y creo que hay que proteger la industria chilena y cada vez lo creo más... además en Chile no hay materia prima buena y hay que estar siempre en contacto con afuera para saber de innovaciones y de nuevos lugares y de precios de donde traer materia prima... entonces entre todos en los gremios nos tenemos que ayudar para apoyar el desarrollo de la pequeña industria chilena y hacer oír la voz de que somos mejores que los de otros países...en los gremios al menos nos reconocen lo que hacemos...para el desarrollo del país...mi papá dice que es importante el gremio para tirar p'arriba...porque uno solo muchas veces no puede...lamentablemente...los gremios ayudan a proteger la industria y uno tiene que hacerse presente ahí...me inscribí al poco tiempo de que la asociación empezara a funcionar...de ahí hice un curso de computación en el Infocentro y empecé a ir a las ferias, a mostrar los balones que nosotros hacemos...y conocí muchas experiencias de mujeres, conocí a grandes personas, me hice de amigas también y después de participar hartito de las reuniones me eligieron una de las directoras, estuve hartito tiempo participando de las reuniones de la directiva hasta que mi mamá enfermó y ya no pude ir tanto, pero igual sigo tratando de apoyar con ideas...tenemos que hacer turnos en la casa para que mi mamá no quede sola...no puede estar sola...entonces estoy yendo al taller menos también...mi hermana asumió algunas cosas allá y yo trabajo inventando productos desde mi casa...haciendo diseños de moldes...voy solo en la mañana y en la tarde me quedo con mi mamá...la asociación tiene que ayudar a las mujeres a ser empresarias...a capacitarse...tienen que saber de leyes y del mercado y de comercializar...

Yo he aprendido de eso un poco con mi papá...aunque yo más que todo me dedico a las cosas técnicas del taller...a las máquinas...a mejorarlas para mejorar la calidad del producto...a inventar productos...a hacer los moldes...yo no me dedico a la gestión con los clientes ni tampoco todavía a la administración...pero me tengo que meter en eso cada vez más...como mi papá tenía su empresa de metalúrgica con fundición y todo, a mi siempre de niña me atrajo la fundición... fijate que yo empecé a estudiar arsenalera pero, como un vuelco en mi vida, me fui a trabajar con mi papá y tomé la parte de química de la empresa... a trabajar con productos químicos, pero siempre me atraía la metalúrgica, en esa oportunidad se dio, como en el año 85 mas o menos, se dio un curso en el tecnológico de metalúrgica y yo ya estaba como metida un poco en metalúrgica en mi trabajo pero era como ayudante de los demás... yo primero...antes de estudiar esto...aprendí en terreno...me crié rodeada de metalúrgica, me empecé a meter más porque no tenía ningún respaldo de nada, solamente lo que yo había aprendido en terreno, entonces tomé un curso en el tecnológico para tener un respaldo con título...de ahí termine muy bien ese curso...duró más o menos un año... fue pagado por SENCE por la empresa de mi papá y de ahí, mis profesores del mismo tecnológico, como se dieron cuenta que yo era muy buena en metalúrgica...me ofrecieron que siguiera ingeniería metalúrgica, pero mi puntaje no era para tanto, entonces ellos hicieron un arreglo y ahí yo ingrese a estudiar Técnico Metalúrgico de la universidad y con beca, me becaron ellos mismos, fue toda una movida a nivel universitario, me dieron beca para empezar Técnico Metalúrgico para yo poder seguir con mi carrera porque yo no sabía teoría pero si práctica y obtuve un título, un título chiquitito claro, porque mi papá una vez que yo llegué a la empresa...en ese tiempo todavía no estaban tan adelantada las cosas...de que la igualdad de la mujer y todo eso... entonces yo necesitaba algo que me respaldara aunque sea chiquitito porque el hecho de ser mujer ya te ibas a encontrar con peros... y ahí los profesores de la universidad me ayudaron mucho para ingresar a

estudiar Técnico Metalúrgico...se dieron vuelta los papeles... en la universidad después yo le enseñaba a ellos, porque ellos eran mas de teoría y se habían quedado muy atrás en los avances, entonces yo iba con sistemas nuevos, intercambiábamos conocimientos, de hecho todavía son clientes nuestros... de acá... de algunas cosas... sí, yo le modifiqué la insignia que tenía la universidad en ese tiempo... les enseñé varias cosas de metalúrgica... ellos estaban atrasados... total se habían quedado solamente en teoría y no avanzaron, entonces bueno, terminé eso curso y ahí tome la parte metalúrgica... hasta ahora ...primero yo era como ayudante, pero ahora yo soy quién toma la determinación aquí en el trabajo, ya son tantos los conocimientos de cosas que ya lo puedo hacer... así me fui capacitando, después tome un curso en el PET (Programa de Economía del Trabajo) que ya no existe creo... estaba recién empezando la asunto de control de calidad aquí en Chile y lo hice en el año 94, para completar mas cosas en mi cabeza...tomé control de calidad total y tomé administración de empresa ...eso de las ISO estaba recién metiéndose aquí en Chile, si nadie tenía casi idea cuando yo tomé esos cursos, que eran gratuitos, entonces para completar un poquito más mis conocimientos, me metí ...tomé esos dos cursos ...así después fui aprovechando otros cursos por ejemplo por SERCOTEC ... por INACAP postulé a un proyecto y gané y estude Dibujo Técnico... ningún curso la verdad que yo lo he pagado...las bases eran conocimientos mínimos de dibujo técnico para que yo lo necesitaba aplicar y creo que mas yo quedaba por ser mujer y estar metida en metalúrgica y claro porque para ellos era muy novedoso, aparte que venia un respaldo de lo que yo había hecho... mi trabajo en la Universidad en el año 90 y creo que lo que hice fue participar en un trabajo de mujeres metalúrgica en terreno que se hizo en todo Chile... no había ninguna más que yo entonces ...era la única, donde me presentaba yo y mostraba conocimiento se me habrían las puertas inmediatamente, si que no puedo decir que era por mis conocimientos, de que yo era regia para ganar no, si no que era el respaldo que traía de antes ...ahora estoy pensando en tomar un curso de inglés...pese a que no me gusta el ingles, pero nosotros tenemos mucha información técnica en ingles y me estaba preparando para tomar un curso para desempeñarme mejor en mi trabajo, pero no pude...cuando se enfermó mi mamá y hasta ahí llegué...

Yo comencé en esto justo cuando a mi papá le fallo un químico que trabajaba y me llevó a mi a reemplazarlo, porque yo ya sabía algo...de la química que hacia él, entonces me pidió que me retirara de mi trabajo, me ofreció como medio sueldo mas de lo que yo ganaba por tres meses, entonces yo para descansar me fui con el y de ahí hasta ahora estoy con el ...la ventaja es que mi papá siempre ha estado adelantado, siempre tuvo contacto con gente alemana por teléfono y empezaron a mandarle información de Alemania, siempre estuvo adelantado en tres años...en productos nuevos y en metalurgia, el mantiene contacto con España... por el centro de metalúrgica de España, tenemos contacto y ellos nos envían la información y la vamos modificando y también con Alemania.

Aquí en Chile, la Teletón trabaja solamente con la pelota italiana y no había calidad en ese trabajo y nosotros encontramos la necesidad del país y empezamos a desarrollar lo que se necesita, porque hay que buscar los nichos para salir adelante... pero en este momento el boom de nosotros es la pelota, esa para hacer gimnasia, esa es la que nos da de comer hasta ahora, pero ya estamos pensando en trabajar con la necesidad del adulto mayor... porque esta muy abandonado... porque el abuelito tiene que buscar un buen soporte para bañarse, para que se sienta seguro y estamos trabajando en ese proyecto y en las prótesis mamarias... porque en Chile hay mucho cáncer mamario y las señoras se

rellenan de repente con cosas que traen de afuera... estamos tratando de sacar un material - junto con un laboratorio- para que no dañe la piel, si logramos eso, se van a bajar muchos costos, para que esté al alcance de todos y ese proyecto esta terminado... estamos esperando los pases... hay hartas cosas en la fábrica, como salvavidas, todo eso lo trabajamos con moldes; hay moldes de PVC y con eso se saca el producto y tenemos una máquina que hace la pelotas, los chanchitos de los chanco en piedra, boyas, también hacemos botas, pero esas se van a España...es una bota para equitación, porque ellos tienen un problema ...cuando se sacan la bota, la quiebran, y no puede ir quebrada la bota, e inventamos una bota inflable que mantiene siempre rígida la bota, no lastima el pie porque se infla sólo para guardarla y mantenerla derecha... también estamos haciendo un barril para argentina... es para los famosos pitcher...de las viñas...

En esto, en un principio el obstáculo eran las materias primas, porque las materias primas tienen que cumplir normas y también hemos tenido problemas de calidad, mi papá siempre quiso buena calidad en sus productos, pero en Chile no hay calidad de materia prima, no la encuentras... aquí hace dos años atrás le dieron multas a una empresa de las pocas que quedan en juguetes, y sin embargo, permiten la entrada a productos internacionales y no se dan cuenta la mala calidad que ingresa en juguetes, es por esto que nuestros productos llegan siempre a un tipo de gente...por ejemplo, la pelota de handboll llega siempre a los colegios privados...mira le hacemos las pelotas con la insignia del colegio y les damos el lujo de elegir los colores que quieran, pero los municipales no pueden, esas son las cosas que dan rabia, por ejemplo ... sin ir mas lejos, esas luminarias, las de los pasos de cebrá son brasileñas, nosotros llamamos a una brasileña para verificar la calidad, por ejemplo las de nosotros están ubicadas de Tomas Moro hacia arriba y de eso se tiene que preocupar el Estado... no se preocupan de que una empresa en Chile tiene estos productos... por ejemplo Chile Compra es un sistema que se hizo para todos los empresarios...pero no sirve, porque nunca resulta porque son bien poquitos los que pueden hacer negocio ahí...Ministerio de Obras Públicas ocupa señaléticas que son brasileñas... que mas podemos pedir... mira con quienes estamos muy agradecidos es con la Municipalidad de La Granja, siempre nos llaman para participar, también Sercotec y de mi gremio porque gracias a ellos tengo mi correo...aprendí computación y aprendí a navegar en Internet y de ahí estoy al tanto de otras cosas...

Nosotros producimos las pelotas, las boyas salvavidas, estanques para minería, las luminarias - que no se vendieron todo lo que debería haberse vendido - y se hacen mas a pedido... otras cosas, por ejemplo las pelotas de gimnasia de los colegios y, la pelotas de terapia medicinal también se hacen a pedido, porque no se pueden tener guardadas, porque ocupa mucho espacio, aparte que cada gimnasio, cada clínica, tiene su color, por ejemplo, el color metalizado es para gimnasios grandes...Mira esto es legal desde el año 84, pero partió en el 80, sin patente, sin nada, partió como un tallercito y después mi papá lo formalizó y de a poco se ha ido agrandando, ahora, por ejemplo, vamos a hacer un nuevo cambio, ahora vamos a hacer verdaderamente una sociedad, ahora con todo lo que esta pasando en lo personal, va a hacer una venta de su parte a mí, va ser un nuevo cambio de giro, nueva patente, yo parto de cero con la empresa ahora, porque mi papa esta viendo que ya tiene que retirarse, porque no se cual es su mentalidad... pero no quiere nada...desde que mi mamá se enfermó está como difícil de hablarle de algo...es trabajólico...sólo trabaja y trabaja...y dice que se va a retirar...

ASOCIADAS

- s 1, asociada el año 2005, educación universitaria incompleta, dueña única de microempresa de artesanía en cuero (local en Feria de Artesanía de Ñuñoa), Formalizada, unidad económica de tres años de funcionamiento.

Yo conocí a la asociación...porque vi... hubo una feria en Estación Mapocho y que auspiciaba Conupia, y como siempre me quedo afuera de las ferias porque nunca tengo idea, llame a Conupia porque era como parte de los auspiciadores y ahí me entere que era como una asociación de artesanos y ahí me pasaron a esta y ahí empecé a llamar, fui, me inscribí, quedaron de ponerme en la página de ellas pero nunca paso nada...

Eso fue en junio más o menos, en agosto por ahí...de este año (2005)

Yo buscaba...que me pusieran en la página Web, mi página Web y así también darme a conocer con mis productos.

La verdad es que obtener algún beneficio, así como beneficio... casi ninguno o sea, casi nulo.

A ver...es que de repente tu buscai cuestiones concretas ya... y cosas concretas casi nunca obtienes, siempre son como ideas cachai, realmente un día fui a o sea... como se llama a ese edificio Diego Portales...ya... a algo así como de PYME. Pero resulta que tu vas allá y tampoco recibes como cosas concretas ponte tu, siempre van y dicen los mismos discursos: "que nosotros tenemos que hacer, que el país se merece, que los diputados dicen"...pero resulta que cosas a ti concretas no te llegan nunca...entonces...entonces ese tipo de cosas tampoco las encuentras en cualquier institución...ahora lo que a mi me sirve y creo que lo conseguí por otro lado fue... inscribirme para que me dijeran: oye, hay feria en diciembre, tu puedes asistir, pagas tanto, esas son cuestiones concretas que de repente a ti te sirven...a mi me sirven... Yo creo que la asociación debería...yo les diría que pudieran desarrollar proyectos en conjunto, cosa que todos empecemos como a ganar eh... me refiero de presentar proyectos en CORFO, SERCOTEC, en esas partes, donde te asocien y puedas de repente obtener beneficios, que son o prestamos o que te auspicien con el 90% y tu pagar el 10 cachai, eso es de repente lo que...lo que se necesita, o sea, tu pones de tu parte, pero que también te pongan...

Yo esperarí hoy que la asociación se empiece a meter en esos campos, no sólo con asesorías... porque asesoría yo puedo encontrar en cualquier lado... ponte tú me asesoran para hacer un proyecto, bien, o sea yo se hacer proyectos, yo también los mando, también me puedo hacer asesorar por otras personas, pero lo que se necesita es ganarse esos proyectos y que te den un auspicios, se supone que las PYME y todo lo que pertenece a la asociación son parte del 90% de la fuerza laboral de Chile, por lo tanto es eso lo que se necesita... mas auspicios, mas platas cachai y no empresas grandes... yo no soy comunista...(risas)...por casualidad.

Mi principal interés es... ser capaz de mantenerme, pero que estés como regalona en un trabajo, o sea, no es cuestión de sacarte la mugre todos los días para ganar una pichinga de plata, yo cacho que nadie busca eso o sea como tener un trabajo decente que pueda... que pueda surgir ... en realidad eso y que te puedas mantener.

Yo no creo que tengamos más problemas por ser mujeres, no... yo creo que es como las oportunidades que te dan de repente las empresas grandes como de ingresar tus productos, y las oportunidades que te da el gobierno de repente de mandar tus productos al extranjero... de hacernos buenas presentación, unos buenos power points... cachai que los mandan de repente o sea es eso, la asociatividad que es súper importante...todas juntas a lo mejor podemos mandar cosas para afuera...yo ya tengo, ya tengo como lo mío, ahora desarrollarme mejor es como empezar a implementar más tecnología y poder empezar así como poner una tienda...en donde se vendan cosas como exclusivas cachai, como eso...yo necesito más tecnología, más maquinaria...O sea maquinarias que te ayuden de repente a no hacer lo mismo y a hacer cosas diferentes, cosa que tengas como una gama de productos para mostrar mayor, y no solamente esto cachai, que son como productos mas artesanales sino que...más elaborado...más exclusivo...mejor terminadas las cosas que hago...con eso haría maravillas...podría irme donde me compren eso, eso no me lo comprarían acá...me lo comprarían más allá (señala hacia el oriente, está en su local en Ñuñoa). Más allá las cosas son enfermas de caras y los otros locales son enfermos de caro, también...Son muy caros, son muy caro y lo otro que debería hacer de repente es como buscar alguna socia cachai para...Para expandir un poco el negocio...pero la lata que de repente igual ... te cagan poh... o sea es como difícil también confiar, si no es en ti mismo...aquí igual no entra nadie así, buscando cosas caras o sea igual aquí es como súper... es bonito el lugar cachai pero no anda gente de esa...Yo creo que allá podría subir los precios, porque acá yo los tengo baratos en comparación a los que yo te decía ...en... ahí en Apumanque, una cuestión así te cuesta veinte lucas, y le sacan un buen precio, o sea le sacan como el cuatrocientos por ciento si es que no mas, entonces yo igual... pa mi ahora les saco buen precio pero podría sacarle mas...o sea ponte tú el otro día vino una... una niña que quería que le hiciera... porque ella trabaja en una boutique y quería que le hiciera carteras de color no sé ...perlado ... y de cuero no sé cuanto... y le dije que yo hago costuras a mano ... entonces igual es como Oh!!!...están bonitas pero pucha igual necesito en dos semanas... en vez de mandar a hacer carteras, te mandan a hacer cinturones, que son cinturones bordados cachai, igual tiene como su toque y todo, pero... ella necesitaba carteras...Y como no tengo máquina de coser...No pude hacer las carteras...

Eso, o sea, si... lo único que de repente le puedo proponer a la asociación es que aproveche los recursos que tiene o sea, pertenece a una asociación donde hay muchas mujeres, en donde se pueden hacer muchos proyectos, se puede trabajar en asociatividad cachai... con los mismos rubros y entre varios... de repente poni una tienda cachai... porque eso es lo que se necesita, tu no necesitai así como apoyo de gobierno entre comillas... que vamos a implementar nuevas leyes y... no, porque esas cuestiones al final nunca te llegan, tu necesitai cosas concretas y eso es lo que sirve...no ideas...

- s 2, asociada el año 2003, 42 años, educación media completa, dueña única de microempresa en zona rural, fabrica licores y mermeladas artesanales exóticas, formalizada hace cinco años. Previo al emprendimiento fue productora agrícola de frutillas por 10 años, de la comuna de Melipilla.

Hablemos de la asociación...

Yo conocí la asociación, a través de una niña que conocí en una Exposición, en María Pinto y ahí me dio la dirección y un día pasé por ahí y me inscribí y así me incorporé. De hecho yo quería conectarme con otras personas, con mujeres microempresarias, tal vez podía recibir algún beneficio o algo... Ella me había dicho: "tu puedes postular a proyectos", yo no sé si a veces las conversaciones... las acuerdan en esas reuniones y como nunca me llaman... nunca lo exponen, entonces ahí como que te quedai colgada...pero a veces estoy tan ocupá... que no alcanzai a ver el Internet...No digo ¡que maravilla!..Porque las reuniones que ha habido en el año son de noche y yo no puedo ir...Parece que yo necesitaría de otras reuniones...más temprano... principalmente... aunque yo no sé si son todas de fuera, porque ser de Santiago no es lo mismo que estar en San Pedro....no es igual, entonces para uno es difícil saber que te tenís que quedarte en Santiago para ir a reunión, entonces igual es penca... Es que igual no hay mucho que evaluar no, no he conocido mayormente lo que es la asociación.

Yo siempre estoy buscando cosas en Internet, en libros...Igual el acceso al Internet acá es súper complicado, tu te consigues media hora en la biblioteca y ¡es media hora!. A veces está lento el sistema y no alcanzai ni a entrar, todo lo tenís que imprimir rápido porque no hay otra forma.

Yo siempre voy a las ferias y la asociación participa en ferias...en las ferias siempre te encontraí gente buena tela... que te dice: oye, las máquinas las encontraí más baratas en este lado, busca las etiquetas acá, porque de repente te encontraí con gente que te cobra caro y no sabis donde mas buscarla no mas...cuando quise comprar un equipo para medir grados, fui a un lugar que me dijo un señor que conocí en una Expo... él me dijo, que cualquier cosa que necesitara, fuera a verlo, así que así lo hice... Me mostró su equipo que era súper simple, pero que es caro...me explicó cómo se usaba... igual también a veces algunas personas que trabajan en el ministerio de agricultura, que son enólogos, uno se contacta con ellos y de ahí yo trato de sacar la mayor cantidad de información que yo pueda... Bueno y al final terminaí siendo amigo de ellos. No sí igual, yo tengo un amigo de mi papá, ya está viejito ya, que trabaja en el ministerio de agricultura, a él fue al que le compré los libros, trabaja en el ministerio de agricultura ahí frente a la moneda, y él es enólogo...

Con la asociación pensé que podría ser, podría ser sí, que vinieran a ver el lugar, bueno sería y que me asesoren con respecto a los temas legales...

En la parte administrativa ¡huy! somos muy desordenadas, por suerte tenemos una contadora que siempre nos arregla el cuento... que nos dice: ¡chiquillas, cuando tengan ventas hagan todas las boletas! sino ella tiene que hacerlas y botarlas y esa no es la idea. Y ahí en las ferias, tu eres más visible, la banca financiera te pesca un poco más, porque mientras más venta tengas, mejor, igual el cuento del IVA... porque igual tu siempre estay produciendo cosas y vendiéndolas, entonces siempre...es bueno ir a las ferias, conocer gente, saber cómo los otros lo hacen...

Yo todo lo que he hecho, lo he hecho sola...pensé que acompañada por una asociación me iba a ser más fácil, como apoyada... yo lo he hecho todo en base a proyectos... ponte tú, el año 2002 postulamos a un proyecto en INDAP para construir el taller que tenemos y ahora el 2005 hicimos otro proyecto para ampliar el local, una bodega, que en este momento todavía lo estamos ejecutando... O sea, yo necesitaba una bodega porque ya no tenía espacio y ahora estamos terminando de construirla y ya, el otro año vuelta con otro proyecto de nuevo porque necesito máquinas... una envasadora, una selladora, siempre estoy necesitando cosas...

Tú siempre postulas al proyecto en enero y terminas en diciembre prácticamente, porque las platas están llegando en noviembre... diciembre. Se demora... entonces ves como que pasa todo el año esperando... e igual hay que postular el otro año con eso, porque el INDAP nunca te deja como sola, siempre te está apoyando...

Yo todo lo he hecho con las platas... con los créditos y proyectos INDAP... siempre me ha apoyado... el FOSIS también, de repente, no con plata sino con invitaciones, de repente de alguna forma cuando hay Expo ferias y ellos tienen que ver algo en el cuento, nos invitan, el municipio también nos apoya a través de los apoyos a los microempresarios. Cuando no tenemos transporte por ejemplo, para llevar los productos, ellos nos apoyan para ir a dejarlos y para ir a buscarlos... cuando necesitamos mover cantidades importantes, ahí nos apoya el municipio o el INDAP, todo depende de quién sea, de quién la organiza la Expo...

Los licores solamente son ventas en Expo ferias o en algunos puntos de turismo mas que nada. El problema es la patente con los licores, no todo el mundo tiene patente para poder vender los licores, no así las mermeladas que están en distintos puntos de venta, tiendas de delicatessen, las mermeladas tienen un monto de venta mensual, que aunque no es mucha, pero ya son fijas, todos los meses se está vendiendo algo...

Cuando estás sola, vas al banco, tu pedís las primeras veces y nadie te contesta, pero ahora, después que has hecho cosas con INDAP, con el Fosis...te mandan cartas, te mandan mails, pero te ofrecen por ejemplo cuatrocientas o quinientas lucas...sin tener que estar en el banco, o sea son fondos aprobados para microempresarios... de esos que hay que llevar unos papeles y te lo aprueban...

Yo llevo ya tres o cuatro años ya pidiendo, pero siempre le estoy pidiendo al INDAP, tiene las tasas mas bajas y tengo la suerte de tener ahí una respuesta buena, lo bueno que tiene INDAP es que tú lo pides y le pagas una vez al año, a diferencia del banco o financieras que te lo piden una vez al año. Entonces yo prefiero, yo digo, 20 de diciembre tengo que pagar ya, sé que tengo una Expo buena un mes antes y tu juntas la plata...

Todo lo que yo gano es para reinversión siempre, casi la mayor parte pa' la reinversión..... todo relacionado con la empresa...si, ponte tu, INDAP te regala un 70% o un 60% y el 30% o 40% lo tienes que poner tu... siempre es como casi mitad y mitad... porque muchas veces no alcanzo a tener el 30... Siempre te falta...

En las ferias, a todos les llama la atención un licor de albahaca anisado, o por ejemplo, las frutillas con aroma a albahaca y que yo las voy a vender por afrodisíacas... La gente va a pagar por lo que tu le digas...de echo sí, la albahaca tiene propiedades afrodisíacas...y hago una mezcla de jengibre y estragón que también son afrodisíacas...yo hago que todos prueben y de ahí voy viendo... tengo a mi marido y a mi hijo, al maestro que me trabaja (*se refiere al maestro de la construcción que trabaja*

en la construcción de su galpón bodega) ellos me dicen: esta bueno así o está muy suave, puro probando con la gente no más... Ahí yo he visto que lo exótico de licor ... es el de Pimienta, y na' po', lo macerai con almíbar y vas haciendo y probando, se me ocurren a mí ... y ahí uno va probando, y a todo hay que darle un toquecito suave... Igual hay literatura, o sea las recetas, los argentinos nos llevan años de ventaja en esto... porque allá se escribe... se publica...

Mira, el fuerte mío, lo que yo más hago es licor de frutilla, y acá la frutilla es la materia prima más barata pa' mi ¿cachai? o sea la materia prima... fíjate que es espeso, o sea es un jarabito así y es fuerte... Y de repente si tu vas al sur y pruebas los licores que hay en el sur... son como agüita, no son muy... son poco consistentes, son fuertes en alcohol, pero poco en fruta natural, entonces lo mío es como mucha fruta, mucha... mucha... o sea que no se note pobreza y abundante en fruta... o albahaca...

De repente viene gente que dice: “tengo un amigo italiano que se cree y se cachiporra con el amaretto y el amaretto ... ahora yo le voy a llevar al huevón éstos”... eso decía un día un cliente... Entonces va y lleva un licor de albahaca, a veces los viejos compran las cosas así... pa' quebrarse cachai ... ¡qué amaretto! licor de albahaca, ¿hay tomao? Entonces pa' ellos es como top... un licor de pimienta, pa' puro pegarse la quebrá... De repente vas a una comida y llevas uno de flores medicinales o de hierbas medicinales...

El otro día... había... en la “Expo Mundo Rural” había un “orgasmo cream”... cachai, así se llamaba el licor... y bueno... era color de espermio la gueaita... tu cachai... era como “lo” top que tenían los compadres... Bueno yo tomé una vez para saber qué era y era un café con leche con mucha vainilla bien aromatizado, rico. Era rico, pero se llamaba “orgasmo cream”.

Yo tenía uno que lo vendía... lo vendí como... “noche de pasión”... en el fondo he optado por ponerles nombres también... porque las clientas te dicen, por ejemplo, hay una niña que me dice: “vengo a buscar mi noche de pasión”, porque una vez lo usó y le resultó y seguramente era una noche de pasión... Entonces tu vas viendo que los demás venden con eso. Es un poco copiar, pero... El enólogo a mi me sugiere cosas... como que me asesora... por ejemplo usar vaselina en un licor de menta, así agarra como cuerpo, más redondez y te queda como más el sabor, cuando tu lo tomas, entonces... es entretenido, lo que pasa es que a mí ya no me entretiene, porque es parte como del cotidiano... Si alguien me dice ¡qué rico!, yo digo: “en realidad, debe ser rico”. Ya te acostumbrai entonces no sé es como cuando tu hacís pan amasado, pa mi es más rico el de la vecina que el mío... Cualquiera lo podría hacer pero no igual, tu no podís comprar el alcohol que yo uso, lo tenís que hacer con aguardiente... Solamente las personas acreditadas lo podemos usar. Yo uso alcohol uno, porque no se paga Iva, un 17% adicional al 19%, ese es un impuesto al licor, adicional al 19%, o sea yo pagaba un 46% de impuesto cuando trabajaba con aguardiente y además la gente me decía: Ah, usa aguardiente, sí le decía yo. ¿Qué usa, aguardiente? Ahora me preguntan y ahora uso alcohol de malaza... o sea ese alcohol es tan fuerte... como ese que tu te pones en las heridas... pero no tiene aroma, entonces predomina el aroma o el sabor de lo que yo quiero mostrar, en cambio el aguardiente como que esconde el sabor de las frutillas, las moras, todo eso, eso hace el sabor, tu los dejás que prueben de nuevo, que prueben de nuevo y se van por el que yo.... tengo, todos son ricos, todos son buenos, se van a lo que tu les dices y al final tu les vas mostrando hartos...

Hay hartos clientes que vuelven ...que te dicen, pero si yo estuve la otra semana allá en el espacio Riesco, viene otro y te dice: si yo estuve allá en el estadio nacional, ellos te van como ubicando...

Las berenjenas son narcóticas y sirven para la depre ...con mi hermana hacemos...yo el licor y ella la mermelada. Entonces yo le digo: ¿usted ha probado alguna vez la mermelada de berenjena?... no ¡guacala! dice la gente... berenjenas, te dicen, que horror... no me gustan, pero ¿sabía usted que son narcóticas y sirven para la depre? ¡ah! ¿verdad? Y al final lo convencí y se la llevan...O le decís que el cochayuyo regula la presión arterial....después se vuelven adictos...

El otro día en el programa del Israel, mostraron que ahí en Tegalda (balneario)... ahí en Talagante...había como una feria de pura medicina alternativa, era como medicina alternativa, porque había así como raiki, esos masajes en la silla no sé cuanto...digito puntura, todo eso. La viste ?

La asistencia a las Expos es para hacer contactos y para hacer trueques...una persona me hizo reiki...ella trabajaba con unos chinos... cuando yo iba... me llamaban y me encargaban licor, entonces eso me servía para pagar la sesión...

- s 3, asociada el año 2004, 38 años, educación completa en CFT y universitaria incompleta, dueña única de microempresa que presta servicio de colaciones y pastelería, Formalizada, unidad económica en funcionamiento de tres años, de la comuna de Quilicura.

Conversemos sobre la asociación...

Yo conocí a la asociación por mi marido. Pasó que el año pasado hicieron la exposición Emprende en la Estación Mapocho, y como salió en Internet, salieron todos los expositores que iban a haber, y entre esos salió también, y él averiguó y descubrió que era una Asociación donde se agrupaban mujeres microempresarias, y que se ayudaban, y habían oportunidades, entonces me dijo: vamos a Emprende y aprovechamos de conocer esa asociación... y fuimos. Y allá había una Secretaria, me inscribió y así yo después...yo fui a la oficina...Conocí la asociación y me dijeron que había posibilidades, por ejemplo de capacitarse, que daban datos de oportunidades o de ferias, exposiciones... lo encontré entretenido y así llegue a EmpreMujer...ahí en el 2004, en junio o julio...en el Emprende...

Yo buscaba conocer nuevas gentes, otras mujeres, compartir experiencias, una instancia donde poder compartir, conversar. También opciones de que me dieran... a lo mejor de capacitarme, había un Infocentro que a lo mejor se podía ocupar de vez en cuando, existía la posibilidad de ferias, quizás la posibilidad de ir a una exposición, eso...

Salvo por ese curso que hicimos que al final no resultó... que no sé en realidad por qué no resultó, y lo sentimos en realidad...la experiencia con la asociación ha sido buena... sí... he encontrado gente súper buena, amable, entretenida...

Ese curso... no resulto mucho...era de Marketing. Lo que pasó es que cuando lo empezamos a hacer éramos 4 alumnas, y de repente no podían ir. Algunas no llegaban y quedó inconcluso...había que pagar como \$ 8.000 ponte tú... y uno podía ir abonando cada vez que iba a la clase. Y hubieron chicas que no se por qué... si la

secretaria no les dijo en ese minuto, o se hicieron las locas y no pagaron. Entonces después la profesora dijo: yo no sigo dando cursos si no pagan... Y ahí quedó todo parado. Y tampoco lo encontramos 100% satisfactorio. Ya... sí, nos enseñaron un poco de Marketing y todo, pero fue algo así bien como superficial. Entonces como que las chiquillas no quedaron contentas, no quedaron conformes, entonces dejaron de ir y como no pagaron todo quedó parado. Yo alcancé a pagar el curso... la mitad, después como no siguió...

Yo ya había tenido malas experiencias, parece que siempre pasan así... Saqué un curso de contabilidad acá mismo en la comuna, por una OTEC, por la franquicia tributaria del Sence. Ahí saqué un curso que duró 2 meses de contabilidad básica, que por eso yo puedo llevar mi contabilidad, ¡pero fue un cacho!...porque fue una estafa. No nos querían pagar las franquicias del gobierno. Y de hecho, de todos lo que estudiamos aquí en la comuna, yo fui la única que logré la franquicia que era como medio millón de pesos. Porque quedamos con pagaré en el Banco. No sé, fue un espanto, un espanto. Y hay mucha gente que todavía está en tribunales, en la justicia. Esta gente (Muni) se hizo la loca después. ¡No! la franquicia después no se podía cobrar, porque pagaron mal las inscripciones. Pagaron una porquería, como \$ 1.200 pesos por persona y un día trabajado. Porque éramos todos microempresarios que no teníamos cotizaciones pagadas, y venían a decirnos: “no se preocupen, nosotros se las pagamos... sí, nosotros le hacemos todos los trámites para que ustedes usen la franquicia”. Y nosotros, como buen chileno, confiamos, y después los papeles los habían hecho todos malos. Hubo gente que no le pagaron, a otros le pagaron una porquería, y después sencillamente Impuestos Internos dijo: “yo no pago nada, esto esta todo mal hecho” Y ahí quedamos todos metidos. Y fueron 2 años de pelea, y al final después de tanto ir, ir, ir al Servicio de Impuestos Internos: “usted esta en una lista que si logra...” porque, por coincidencia gracias a Dios, había cotizado como 2 meses antes...

Otra vez, en la Muni ofrecieron asesoría para microempresarios. Ya, yo fui. Me dijeron que me iban a mandar una asesoría...vamos a mandarles a unas personas, me dijeron... y mandaron a unos tipos... me dijeron es una consultora que la van a ayudar en la parte en que usted le haga falta... ya, dije... yo necesito en comercialización. Vinieron los tipos tres veces. La primera vez, me vinieron a explicar de qué se iba a tratar, me hicieron firmar unos papeles... uno de los papeles decía de que yo no tenia problemas tributarios en los últimos meses, y el otro papel era que yo tenia todas las remuneraciones de mis empleados al día, y lo otro era que si que yo aceptaba que ellos como consultores me ayudaran...ya.... En que quiere que le ayude, dije “en comercialización” ...ya, le vamos a traer unos apuntes de qué se trata eso... y además... y todo era por el Sercotec... por cuestiones del gobierno... y además le ofrecemos 500 folletos que le podemos hacer a su empresa: de qué se trata, una reseña con quien ya ha trabajado usted... para quien usted entrega...reparte... con un CD ... cosa que después usted, más adelante, si quiere lo manda a una imprenta para que le hagan más ... y aquí esta el prototipo para que usted se haga tarjetas de visita...me dijeron toda la cuestión, ¡ah, ya, fantástico!... todo gratis... donde dicen gratis, yo voy... A la segunda vez que vinieron... claro... vino uno no mas de ellos, y me trajo esto, ¡mira, mas encima ni siquiera era comercialización!... eran unas de fichas de Power Point sobre administración de empresas, que hizo el tipo, me las leyó, me leyó esto, eso, me leyó eso y esto...Yo ya sabia de eso, por ese mini- curso que había echo en la asociación, que era el FODA, que eran las fortalezas de tu empresa, las oportunidades, las debilidades y las amenazas de tu empresa,. Le pregunté ¿y esto lo tengo que

analizar? No, me dijo, véalo usted, no se preocupe, si esto no es como tarea... Ah, dije yo, ya... él me entrego este papel “golpea donde nadie ha golpeado” “asumir riesgos, si... pero de forma calculada” “voluntad y motivación” y me trajo el prototipo de lo que iba a ser el folleto, ya... ese logo me lo cambió porque el logo de mi empresa no es así... los datos... una pequeña reseña, cuales son mis productos y que mercado tengo... le puso ahí, particulares, empresas, exposiciones, ferias del rubro... que jamás he ido... y Chile –Compra... y acá dice Gobierno de Chile, Sercotec, y Gobierno Regional de Santiago. En la tercera visita, el tipo me trajo los 500 panfletos, me trajo los CD, me pidió el último formulario 29, se demoró 3 minutos y se fue, y esa fue la asesoría de la consultora. Entonces un día que yo fui, a la Muni, a raíz...porque a raíz de la asociación yo saqué un artículo en La Cuarta ...una entrevista y cuando fui a la Muni me reconocieron por La Cuarta y me preguntaron ¿cómo te fue con la asesoría de la consultora? Y yo dije lo que había pasado...mostré... esto fue lo que me entregaron ... ahí me dijeron: ¡no! ...cómo puede ser... pero cómo...Les dije: oye esto es y nada mas...ya, me dijeron, vaya a hablar con el funcionario no sé cuanto y estampe un reclamo... y fui ... y la tipa me dijo: ya, yo la voy a llamar...pero nunca llamó, nada pasó... Después la dueña de la consultora me llamó... no indignada pero diciéndome por qué yo había ido a reclamar si ellos me habían dado el servicio... y yo le dije tal cual: oye, esto fue lo que me dieron y esto no fue lo que yo pedí, en ningún momento me dieron siquiera una asesoría de lo que yo realmente necesitaba que era comercialización... estos papeles me entregaron... el niño vino tres veces... me dejo esto y mucho gusto y hasta luego...

Inclusive ni siquiera lo había firmado... creo que a otros microempresarios le pidieron como un acta de conformidad, yo ni siquiera he firmado eso, ni siquiera he firmado un papel aparte del primer día que vinieron... ¡ah, no!... entonces, realmente te voy a mandar a otra persona... y toda la cuestión... el tipo me llamó un par de veces, me dijo: fíjese que estoy un poco complicado de tiempo, no he podido ir... la segunda vez, me llamo de nuevo dándome explicaciones, me dijo que viera no se qué cosa... que no entendí na' y hasta el día de hoy el tipo no viene...

Imagínate que me faltan cosas importantes para completar la formalización de mi negocio...y siguen pasando las mismas cosas ... tiempo atrás fui a la municipalidad, les dije: señores, miren, yo trabajo en el rubro de los alimentos, quiero formalizarme y quiero sacar patente municipal. Me contestaron: muy bien llene todos estos papeles, la van a ir a visitar de Obras. Y ya... vinieron de Obras... el tipo miró todo por dentro y por fuera y dijo: ya, pasen tal día a buscar los papeles... y los papeles pasaron de Obras a Rentas y se perdieron... misteriosamente se perdieron... porque resulta que el tipo que ahora esta en Rentas trabajaba antes en Fomento Productivo y atención de microempresa... y a ese tipo, yo le hice la guerra, porque ese tipo fue el que nos metió a todos en el problema del curso de contabilidad con la Franquicia Tributaria. El tomó la base de datos, porque nosotros estamos en una base de datos como microempresarios en la municipalidad y el tomo toda esa base de datos y nos empezó a ofrecer el curso de contabilidad ¿por qué?...porque el vendedor del instituto era hijo de él, entonces a él le convenía... a su hijo le pagaban comisión por cada cliente que llevaba y el nos ofreció el curso de contabilidad y después quedó toda esta escoba. Yo me agarré con él y lo subí y lo baje... lo increpé y lo denuncié en la municipalidad, por lo que hizo con nosotros, porque además nosotros confiamos porque eso estaba respaldado por la municipalidad y cuando quedó la escoba, la municipalidad se hecho pa' tras y se lavó las manos. Yo le dije: si un funcionario municipal a nosotros nos recomendó este curso. ¿Pero cómo?...el famoso don.... ¡ah! ya... a ese tipo le hice la guerra y después andaba

diciendo que por una vieja bocona el casi pierde su puesto en la municipalidad, y esa bocona era yo. Después, a este tipo lo sacaron de ahí y lo pusieron en Rentas y justamente cuando yo fui a pedir permiso y a hacer todo estos trámites, misteriosamente en Rentas los papeles se perdieron...yo no quiero pensar mal, pero lo mas probable es que él los hizo desaparecer y ahora ... ¿voy a hacer todos los papeles de nuevo? Menos mal que no alcancé a pagar nada, entonces la municipalidad se lavó las manos, y dijo: los papeles se perdieron, tiene que hacer todo de nuevo... Mira, numero uno, no tengo tiempo para ir a perder tiempo a la municipalidad... porque uno va a perder mañana enteras... llene este formulario, vaya a comprar esta estampilla, vaya a la ofician 18 devuélvase a la 15, de ahí pregúntele al conserje ¡ oh no!, si es terrible y segundo, le voy a estar pagando cada 6 meses la patente a la municipalidad ... y ¿que ha hecho la Muni por mi? nada y entonces mas encima le voy a pagar \$60.000, \$70.000 a la municipalidad... yo no tengo esa plata para pagarle, por eso yo no he hecho nada con las patentes y yo se que lo del Sesma, si tengo que hacerlo pero yo me hecho la loca.

Yo decidí hacer mi negocio sola porque yo antes trabajaba, pero siempre fui súper mal remunerada. En la pega era fantástica, una excelente programadora, una excelente trabajadora, cumplidora, nunca fallé en el trabajo, pero, nunca sentí la remuneración material, económica, no. Y con ellos empecé a trabajar...estuve casi 6 años y con ellos trabaje como profesional. De ahí encontré otra empresa que prestaba servicios a instituciones y de ahí me fui. Y con estos tipos dure 1 año 1/2, con estos tipos fue cuando me enfermé. Y con ellos llegué a ganar plata, llegué a ganar casi \$ 500.000 mensual. Y tenían excelentes pitutos, Bancos, empresas grandes. Entonces ¿que hacían?... nos instalábamos como programadores y el Banco, el Banco pagaba a mi empresa por mis servicios. Después me llegué a enterar que eran en esos tiempos no se cuanta plata, en U.F. ... que le pagaban, por decir, un millón de pesos. Y a su vez la empresa me pagaba a mi, mi plata, mis imposiciones y todas mis cosas. O sea ellos por tenerme a mi se ganaban \$ 500.000, y no habían movido ni un dedo siendo que la que trabajaba era yo. ¡A mi me llevo la garrotera y chao no mas!. Y eso fue lo que mi marido...nunca me llegó a entender, que como cuando mejor estaba económicamente, cuando más plata ganaba, yo tiré todo por el tacho de la basura... esa oportunidad... tantos años que me costó arribar, y cuando estaba bien me fui pa' bajo. Porque yo emocionalmente no estaba... no podía, no podía. Estos fueron los 12 años, todas las empresas que trabajé. No sé, el hecho de ser mal remunerada, no sé si por el hecho de ser mujer...tenía que arreglármelas sola, con mi hija y decidí que ya nadie más me iba a explotar y empecé con esto...fui a la Muni a buscar alternativas... Me interesó capacitarme...en cocina...

En la capacitación empecé a ofrecerle a mis vecinos tortas, que sé yo. Aprendí a hacer pan de pascua, pan de pascua, a algunos familiares, ya. Después vi que era necesario formalizarme, porque iba a lograr obtener otras cosas, que si no lo lograba, porque vi que uno que esta así, nadie te conoce, nadie sabe quien eres, no eres nada, no eres nada ni ante el Banco, ni ante ninguna empresa. Ya... me formalice en noviembre del 2002, y en enero- diciembre del 2003 vendiendo a gente conocida por aquí, por acá, por allá. Llegue a lograr un volumen de venta que para mi fue plata que fueron \$ 900.000.- llegué en el año 2003. Ahí en el afán de crecer trate de meterme en un negocio, pero, no resultó.

- *¿Qué negocio?*

Vendían por Internet un kiosco, un señor vendía una cocina industrial, mesa, sillas, todo un negocio para vender comida rápida, cosa que llegar a un lugar, instalarlo y empezar a vender, que era lo que siempre había soñado. Una entrada mas fija, no así, como de repente te encargan, de repente no, algo que te de movimiento todos los días.

Compramos eso, nos metimos en una deuda como de \$ 500.000.- Después me metí en otro préstamo más, para capitalizarme y comprar insumos, y todo ese asunto.

La municipalidad... porque yo me quería quedar en cualquier de los dos condominios, tienes que hacer una pila de tramites ante el Sesma, y cuando estuvimos a punto de instalarnos en marzo, la tipa me dice: _ No, esta prohibido instalarse,_ pero, ¿cómo? le dije: _ lo siento mucho pero usted no puede donde se instaló, porque nosotros siempre le vamos a sacar un parte, así que mejor chao, va a perder mucha plata conmigo_ . Y ahí esta el kiosco botado hasta el día de hoy. Y este mes recién terminé de pagarle al Banco porque lo saque todo en 18 cuotas. Y ahí quedé botada. Y a raíz de esto surgió ¿qué hago pa' pagarle a los Bancos? necesito responder. Y yo no tenía movimiento como para colocarla en el Banco. Y ahí quebrándome la cabeza di con esto, con Chile Compra que también tiene un portal del Estado que también hacían compra, a través Internet, y toda la cuestión.

Postulamos...la 1º postulación la hicieron en junio del año pasado, con una adjudicación que para mí fue una locura. Fueron hacer 200 empanadas. Yo jamás había hecho 200 empanadas, nunca. Mi mamá sé cayó de espaldas, no lo podía creer, y yo creo que todavía no me cree mucho. Y mis papas me han ayudado, de hecho me ha regalado un horno, pero como que les cuesta entender que para qué me saco tanto la mugre. Y ahora me saco la re mugre para ganarme un espacio. Y como te digo, gratuitamente surgieron los enganches. Exigían puntualidad, responsabilidad, productos de 1ª calidad, ellos te lo piden todo. Y con lo mejor que me ha ido es en Las Condes, porque pagan inclusive antes de 30 días, con las que trabajo, porque yo trabajo en Maipu, Macul, Las Condes, Colina, entre esas cuatro me barajo. De repente, pero el único que me responde como debe ser es Las Condes, los demás todavía no me pagan.

Y ahí nos sacamos la mugre para hacer las empanadas. Me ayudo una amiga, porque yo nunca había hecho eso. Y me acuerdo que eras el día viernes ponte tu, me lleve todo el día viernes comprando. Yo iba a ser el pino, 1º no tenia idea cuántas cebollas, cuanta carne comprar, no se, era todo mucho. Me corté las manos. Eran las seis de la tarde, y yo no tenia ni medio saco de cebollas picadas, y yo estaba todo cortada. Lloré porque me daba cuenta que a las doce iba a terminar de tener el pino hecho, y al otro día tenia que tener 200 empanadas hechas. Y en ese tiempo tenia una panadería que me proveía de las masas. Cuando las fui a buscar como a las seis de la tarde, y le cuento: sabis que estoy desesperada, me pasa que estoy en esto, y la tipa me dijo: traiga todo, yo le voy a ayudar a hacer el pino. Lo llevé y ella me hizo todo. A las doce de la noche tenía todo, ella me dijo: Llévela y usted haga esto y esto. Después en la noche, claro, habían pasado tantas horas que la masa se me había pegado toda. Después tuve que ir como a las tres de la mañana para que la hicieran de nuevo. Ese día me amanecí. Fue la primera adjudicación que me gané, y de ahí seguí haciendo tortas, pan de pascua.

El año pasado me fue bien. Me gane una propuesta de 70 tortas. Porque eso pasa también en Chile Compra, cada vez que uno se adjudica algo grande. Y gracias a Chile Compra el año pasado me hice \$2.000.000.-. Triplique las ventas, y ese fue la deuda que hasta el día de hoy pude pagar, y seguir en Chile- Compra. Y la mayoría de las veces pasa que nos solo tienes que contar con el dinero para pagar y confeccionar, sino

que además tienes que tener el IVA para pagar, que nunca pagan a tiempo. Me la tengo que rebuscar para cancelar. Y este año voy casi en \$3.000.000.- y es todo gracias a Chile Compra. Por que este año mis vecinas se han portado súper mal..., porque nada me han pedido. De hecho este mes que cerré el mes de octubre, no hice ninguna boleta, puras facturas. Porque este año bajé cualquier cantidad la venta hacia el público, como yo no tengo local. Que ese es como un sueño, algún día llegar a tener un local. Y tener ahí productos para ofertar, y que los compren, como a mí me piden. Y este año sencillamente no me han pedido na'. Y en eso encuentro que me he quedado un poquito atrás. Que necesito capacitarme un poco, porque ha salido mucho, sobre todo para los niños... la torta con figura, con monito. Entonces ahora los cabros chicos no quieren la torta de piña con crema que se comía uno cuando chica, o común y corriente o selva negra, no, ahora tiene que ser con la forma de la Barbie, de Barney. Y encuentro yo que por ahí tengo que capacitarme, modernizarme un poco.

Yo formo parte de una agrupación de mujeres de la Muni...ahí hacemos cosas de desarrollo personal...entonces...yo digo que la asociación tiene que hacer eso también...porque nosotras nos apoyamos...tenemos una red de apoyo emocional...se puede decir y a veces es mucho más que emocional...porque nosotros nos podemos contratar unas a otras...por poca plata sí... pero sabemos en qué está la otra...y a mí me han ayudado muchas veces... con el auto...para entregar...cuando el mío está malo y me deja botada...no lo pido mucho sí...para no abusar ...pero al menos tengo a alguien más a quién acudir... en caso extremo...

Esto ha sido lento, sacrificado, pero, ahora que tengo mas movimiento, uno ve que si se puede. O sea con la actual persona con la que estoy (pareja), él siempre me incentiva a que seamos responsables, cumplidores, que cumpla con los horarios como sea. Lo que yo les estaba contando recién, aunque sea en bicicleta, tener que llegar, cumplir como sea... a pie. El cliente no se merece una explicación, solamente que se le cumpla.

Cómo funciona la asociación ?

El tema de la asociación...es difícil...Yo encuentro que es difícil...estamos pasando por un proceso como de bajón, es por la actitud de las socias no más, porque yo creo que la asociación ha dado como todo, y tampoco no puede dar más si las socias no se mueven. Encuentro una actitud demasiado vacía de las socias, entonces eso ha hecho como que se vaya un poco al suelo. Se cita a reunión, no va nadie, no sé...

Hubo un tiempo en que, una vez se citó a una reunión, mucha crítica, mucha discusión, entonces eso no contribuye en nada. Ahora, bueno, como también dicen... a lo mejor algunas mujeres veían como la oportunidad de hacer negocio... y como no lo vieron, se fueron. Bueno, no se, eso no era para mí lo importante...yo no lo vi así...desde el principio... bueno, si se puede hacer negocio mucho mejor, pero, quizás a lo mejor mas conexión por Internet, con un diario, no se, yo no soy muy entendida, no se que podría reactivarlo, no tengo como mucha idea... Yo quisiera que la asociación surgiera, que arribara, que se interesaran, y que se hagan instancias para conversar, para compartir ... eso lo encuentro súper bueno, por último a lo mejor, no nos puede servir de mucho, pero, sería una instancia...como constante...para reírnos un rato...y el grupo se va formando, se van agregando más... Quizás... cómo tratar de motivarlas, no sé, ahora la gente esta como tan individualista, que piensa en ella no mas, no piensan un poquito en el resto...

- **S 4, asociada el año 2002, 49 años, educación universitaria incompleta, dueña única de unidad económica que elabora velas artesanales de tres años de funcionamiento, informal. Peñalolen.**

Conversemos de la asociación...

Yo hago velas de adorno, artísticas, velas artesanales, yo trabajo aquí en la casa y no todos los días, cuando yo fui a la asociación ese año que ingresé trabajé hartito... pero se me hizo difícil la historia, o sea no puedo vivir de eso, de repente puedo vender esta temporada, puedo hacer clases de velas, pero vivir de las velas no he podido....

Yo me case muy jovencita, a los 18... Si, yo tengo hijos de más de treinta... yo me hice microempresaria de las velas porque estuve enferma y fui a un taller de velas de una amiga un día y ella me enseñó, ellas nos enseñó a varias gentes en un día completo, los talleres de velas siempre son de un día completo y aprendí lo básico, la técnica más los lugares donde se compraban los materiales, más todo lo que necesitaba saber para hacerlas, porque de repente se puede tener la inquietud pero si no sabes donde venden la parafina, qué necesitan y eso lo fui utilizando como hobby, como relajante, o sea como técnica de relajación durante un tiempo y de repente la gente venía... y le empezaron a gustar las velas y se empezaron a vender, a hacer negocio, mi marido las llevaba, mis hijos las llevaban a las oficinas... así, me gané un proyecto en la municipalidad en el año 2002, en que empecé a hacer velas... un proyecto de la comunidad económica Europea para la superación de la pobreza y como yo estaba cesante ese año postulé, le vendí la culebra al tipo que me vino a entrevistar ... me gané un proyecto y viví de las velas así de forma artesanal, yo iba me compraba cinco kilos de parafina, me compraba los colorantes las cosas mínimas, vendía, volvía a comprar, sacaba las ganancias, me gané ese proyecto y los niños, los estudiantes de la universidad que están acá arriba de ingeniería comercial me asesoraron, en el cuento de costos en estudio de costos, en un proyecto que también en este cuento de superación de la pobreza dos estudiantes me hicieron todo este cuento de evaluación de costo, y ellos me ayudaron a como se sacaban los costos y descuentos, me entregaron un folleto con cuanto costaba cada vela, la realidad cuanto costaba el costo real y a ese costo yo tenía que agregarle mi trabajo más la ganancia ... yo vine a trabajar después de los treinta años... trabajé haciendo aseo, yo trabajé en un consultorio médico, durante un tiempo, o sea trabajo remunerado, pero siempre trabajé en la parte informal nunca contratada, y mis primeros trabajos fueron cuando yo tenía quince años trabajaba ahí trabajé contratada, fui operaria de una fábrica hasta que vino la quiebra de la empresa en el año 75, además tenía un hijo chico y había que cuidarlo así que me fui pa' la casa, me fui de dueña de casa durante muchos años y vine a trabajar así realmente después de los treinta cuando mi hija chica tenía como seis años me fui a trabajar haciendo aseo y lavando como asesora del hogar... ahí trabajé veinte años, trabajé muchos años desde ahí trabajé sin parar nunca dejé, hasta el año 2002 que estuve enferma, estaba estresada y me dio crisis de pánico y me tuve que retirar y... ahí hice mi primer negocio como independiente... lo de las velas... Trabajo en las mañanas en la casa que trabajo siempre, además pertenezco a un grupo de desarrollo personal de mujeres y nos juntamos... siempre hay algo que hacer ayudar al desarrollo de la mujer y todo eso, como ahora tengo tiempo me dedico a eso o voy a los talleres de costura, todo lo que hacen las mujeres que no trabajan (ironiza) lo hago yo... Que no trabajan, que no tienen que cumplir horario, que no tienen que salir a cumplir horario, porque yo por años tuve que salir a cumplir horario entonces no podría volver a hacerlo, y ahora estoy retomando el tema de las organizaciones y estoy trabajando... para otras mujeres...

Este fue mi primer emprendimiento y de verdad fue todo tan casual, yo no ni siquiera lo planifique, yo no... porque yo nunca fui buena para emprender, nunca me dedique porque tengo una parte de mí que necesita dinero seguro y fijo todos los meses porque yo no soy para arriesgarme, yo necesito tener a fin de mes un sueldo no importa del monto que sea pero yo necesito contar con ese dinero...el año que estuve enferma es uno de los años más trágico por este cuento, pero las velas a mí me permitieron tener mi dinero propio sin tener que estar pidiendo para la micro, pa' salir pa' na', porque me acostumbre hace muchos años a ese cuento entonces las velas me permitieron hacer eso, y de hecho las velas me salvan siempre. Cuando se empezaron a vender, por eso le digo que fue casual, cuando se empezaron a vender, no claro porque cuando nos explicaron o sea cuando fuimos al curso y de verdad nos damos cuenta de que hay gente que las consume, o sea no solamente porque hay gente usa las velas de decoración y hay otra gente sobre todo en el área que se dedica a la medicina alternativa a la meditación y se ocupa harta vela y a ellas les gusta buena vela, la vela que de aroma que sea bonita, ahora esta de moda, los cirios las decoraciones de velas como esto en los encintados, pero ahí yo me di cuenta, si po', entonces dije ya y empecé a hacer velas yo hacia todos los días velas, hacia adentro de la casa, en la cocina, tenía una parte por mientras que yo como estaba todo el día en la casa...y ese año además de eso una amiga me invitó a hacer un taller al hogar de cristo y también hice eso...Había un programa con niños en riesgo social...ellos venían recién saliendo de la libertad condicional y junto con eso les daban este curso...

Ahí fue cuando yo conocí la asociación...

Yo tenía una compañera en la universidad... dos compañeras... que trabajaban allá, eran secretarias y me incorporé el año 2002... por casualidad... en julio o agosto más o menos...yo fui a un curso de computación en ese centro, por mis compañeras de universidad que me invitaron a ese curso y me vendieron la culebra, con eso yo fui a un curso de computación...después no he ido mucho... pero siempre me llaman, pero la experiencia no, no fue buena, no... porque hay una gran variedad en la asociación, habían mujeres que tenían una empresa súper bien formada, y al final para ser sincera yo siento que la asociación es como una chapa, no una chapa para que se sienta bien, porque pertenece a la corporación nacional de la pequeña y mediana empresa, es como un área que tienen, entonces ellos se ganaron un proyecto en el año en que yo entré, entonces ellos tenían que justificar este proyecto, y al final eran cómo tres o cuatro las que estaban ahí y a través de los cursos que ofrecieron del infocentro... empezó a llegar mucha mujer como yo, micro empresaria, que fueron a aprender computación... unas hacían vestidos, otras hacían velas, otras hacían alfajores, éramos varias en esa época, pero una sola vez que se intentó hacer una feria... era carísima, se suponía que en una feria yo no puedo invertir cien mil pesos por una semana si no voy a ganar, no voy a ir a arriesgar mis cien mil pesos...si, lo único que aprendimos fue a usar el computador, entonces ya después... a todas las como yo les faltaba el financiamiento para hacer la microempresa bien...si es que de verdad hubieran financiamientos, si hay ferias que hubiera un financiamiento, que fueran financiadas... que no... por ejemplo si hay ferias que la plata no saliera de las socias, porque no se puede, si somos súper pequeñas, entonces nunca aprendimos a hacer proyectos... yo no me gané mi proyecto con ellas, yo cuando llegué allá... yo ya me había ganado el proyecto, entonces nunca hubo ese acceso a que nos enseñaran cómo participar en proyectos, ahora yo sé pero lo sé por otro lado... es ese tipo de cosas, que dijeran: estas son las formas de ganarse un proyecto a los cuales los micro empresarios pueden participar...al final lo bueno que yo

saqué de ahí es que conocí a mucha gente al igual que yo, que hacíamos cosita chicas allá, acá, contactos, y la convivencia y la amistad que logramos varias de ellas... nos pusimos en la feria de la plaza Brasil ese año, pero fue iniciativa porque una conocía a una pero no porque la asociación nos ofreció, la galla...yo soy súper mala para acordarme de los nombres de la persona que estaba a cargo...ni se apareció y vivía a una cuadra de la plaza Brasil, qué espera uno de los dirigentes...mi experiencia ahí fue negativa, desalentadora... frustrante...porque realmente las socias o sea, las socias que tenían como la pequeña empresa formada y que hacían cosas no iban a las reuniones, entonces al final siempre íbamos las pequeñas, pequeñas pequeñas...o que se establezcan las redes, aquí estamos, no iban po` ... yo siempre qué necesito?... plata para poder terminar de sacar todos los permisos, hacer la iniciación de actividades y plata para comprar materiales, para tener más moldes...cuando yo hablo de calidad es la línea de la pureza, de la forma simple, de no ponerme a hacer ni delfines ni de esto ni lo otro, para mí por ejemplo hay gente y les digo no van a encontrar otra con esa forma, si hay gente que hasta hace velas de pene en forma de pene, eso para mí no, si estoy desarrollando un negocio en línea simple, entonces ...me dicen que tampoco es comercial...como mujer tiene que ver con un cuento que lo vimos en la asociación, si tu quieres crecer a través del tiempo si tu quieres hacer un negocio, de repente siempre se toma creyendo que es un juego, detrás a todas estas mujeres que les va bien en su negocio de repente se pueden arriesgar y todo el cuento es porque hay alguien que les financia todo el cuento, tienen un marido que es un empresario pero tienen a esta señora que es micro empresaria que se dedica a la cosa artística, casi siempre que las mujeres se dedican a la micro empresa, se dedican al cuento artístico... yo no tengo esa partes ni las micro empresarias que íbamos teníamos un marido que nos financiara, por ejemplo, y que nosotros pudiéramos con los pocos recursos solamente invertir, invertir y crear ¿yo no se si voy con esto explicando? hay mujeres que lo hacen por hobby y este hobby salió bonito y lo vendí, entonces esa plata es para ellas y no tienen que invertir en la casa, no tienen que responder en la casa con la manutención de los hijos, entonces yo siempre he tenido a esta casa con la manutención de los hijos... En la asociación se tiene que pensar que es un ingreso familiar y no es un simple hobby, cualquier cosa que las mujeres micro emprendedoras puedan hacer, porque para esas mujeres van a otro lado, a la asociación no llegan porque ellas tienen otros lugares...y además hay que ser realista... que poder hacer algo que afuera lo encontrarai por cien pesos... yo hacía en la feria eso... yo tenía mi pega, pero tenía un montón de cosas que iba a comprar porque eso me ayudaba a hacer el negocio y a enganchar el cliente, por ejemplo tenía campanitas de viento, para enganchar al cliente, tenía inciensos, tenía un montón de cosas...

Para instalarse en una feria...primero tenía que estar todo el año, pero si te instalas en esta fecha, mínimo treinta mil pesos, por la semana, por ejemplo aquí nosotros nos vamos a poner en una feria con unas amigas, donde vale quince mil pesos el puesto, y es barato los nueve días, pero es de un programa de superación de la pobreza, el requisito que tienen es que solamente productores, que produzcas lo que vas a vender, no se puede vender nada comprado, nada, todo lo que hay ahí es hecho, obra de mano, va a ser por la municipalidad pero lo esta organizando el Junis... el banco de los pobres, entonces ellos están organizando esta cuestión, se va a poner en la municipalidad a todo trapo, entonces los quince mil pesos en verdad es un precio mínimo, porque cuando yo me puse en la feria tuve que comprar un toldo, porque para ir a la feria tú tienes que tener tu toldo ese es otro gasto y que de repente en las ferias quieren toldos del mismo color porque son requisitos que exige la municipalidad, en esta feria va todo puesto, de

repente hay gente que esta como en tres ferias diferentes, tres organizaciones de ferias, entonces en una quieren todo blanco, en la otra azul, en la otra verde...

- s 5, asociada el 2004, 62 años, educación media completa, dueña única de microempresa semiformal (falta patente municipal) de artesanía en vidrio – joyas, adornos y utensilios de casa – con 10 años de funcionamiento en la comuna de San Miguel.

Hablemos de la asociación...

Yo la conocí por intrusa... Yo fui a la feria de Emprende, del año pasado y claro como yo hago vidrio, siempre yo ando mirando los vidrios, y me detuve, había un local que tenía vidrio, ahí me puse a conversar con la señora y le pregunté, la típica pregunta ¿oye como lograste venir acá? ¿te costó mucho el puesto? ¿Pertenes a algo?, después ella me dijo si, pertenezco a una asociación de mujeres, microempresarias... podrías ir...y que se yo, fui poh

Yo buscaba poder ir a la Emprende, o sea siendo bien honesta, claro yo dije ah! si me meto en esa cuestión a lo mejor el otro año puedo estar aquí, he ...así de simple

Estar ahí ha sido satisfactorio, si, aunque encuentro que en este minuto, bueno por motivos ajenos... porque como está pega' a la Conupia, o sea, está pegada a la Conupia, nació de la Conupia y funcionábamos en el mismo local de la Conupia... claro, la confederación de unidades productivas que tiene empresarios grandes y chicos, entonces de ahí nació un ala femenina, dijeron oye porque no hacemos algo de microempresarias femeninas, y bueno, ahora se cambia la Conupia de lugar y la asociación quedó como medio volando, entonces no hemos podido tener reuniones...

Lo que yo he visto... a mi, yo encuentro que yo he salido bien favorecida, desconozco yo opinión de otras socias, porque nos juntábamos a lo puntual, oye hay reunión, van a dar cuenta de no se que cosa, llegábamos todas corriendo, nos juntamos, oye me tengo que ir, punto, entonces era una cuestión de trabajo no más... no sé como viene el próximo año, porque nos quedamos como suspendidas por el cambio de local, pero yo sospecho que tiene que cambiar, porque yo creo que ya no nos vamos a conformar con esas reuniones, sesiones, no se poh, de minutas... de escuchar minutas, yo creo que nos vamos a dar el tiempo de juntarnos... ha sido una buena experiencia en cuanto a procurarle a uno instancias de comercialización, instancias de capacitación, porque siempre están llegando cartas, hay que ir allá, acá, esto, lo otro, entonces estas reuniones son rápidas y es como ser una junta de accionistas, tenemos que lograr desarrollar el lado humano, conocernos más... crear vínculos, porque yo creo que al igual que a mi, me va bien creando vínculos con las personas en las ferias, cierto, que como asociación si creamos vínculos entre nosotros, a todos nos va a ir más bien, pienso yo ...

Esta cosa del vidrio apareció por ahí por el año 95, 96, después de un viaje que yo hice a Europa, me volé con el vidrio murano, y me tocó estar en Suiza con un hermano que tengo exiliado allá, y como me aburría mi hermano me decía anda a la Municipalidad que hacen cursos, oye pero si yo no cacho el idioma, pero no importa, leí poh me decía y ahí estaban enseñando vidrio, y me gustó, claro yo no entendía nada pero miraba lo que hacían y después llegué a Chile y en Chile todavía no pasaba nada, hasta que apareció una persona anunciando que iba a enseñar a hacer vidrio fundido, ahí fui hice

un curso con ella, pero seguí haciendo cursos con varias personas que empezaron a aparecer..con el tiempo apareció una escuela, varios artesanos formaron una escuela, que se llama la escuela de las artes del pueblo, eso fue como el 2000...es como la escuela de artes de la Universidad de Chile que fue en su tiempo, ellos casi todos son egresados de ahí y quisieron formar una escuela de formación técnica para los artesanos que se manejan en el tema del fuego, yo ahí fui al primer curso hice todo el año talleres como para especializarme más y después seguí haciendo seminarios que viene gente de fuera a darlos, de Buenos Aires... y por ahí va el asunto de mi especialización... las alumnas cuando vienen siempre me dicen: señora Julia y ud. donde aprendió?, entonces siempre les digo: mira, yo aprendí en la escuela de fuego, aprendí acá, podría decir, aprendí bastante en Suiza, aprendí bastante y la sola mención de decir ya, aprendí en Suiza, es como que uuuuuuu, es como que, porque los chilenos somos así po'

Bueno yo diría que ahí se me despertó el bicho que yo naturalmente tengo, porque mi abuela de aquí, ella siempre tuvo almacén y mi abuela materna siempre tuvo restaurante y todos los parientes de esa época, el tío con la carnicería, el otro con la verdulería, ya entonces de alguna manera yo creo que tengo que haberlo traído en los genes esa cosa ... Y con el vidrio empezó como un hobby porque a mi siempre me ha gustado hacer mis regalos, entonces de chica tejía, después bordaba y bueno cuando llegué al vidrio, el vidrio tenía un inconveniente, que tenía que depender de otras personas, porque el vidrio hay que meterlo al horno y quemarlo para darle forma y entonces como yo no tenía horno, tenía que andar buscando quien me quemara y como yo soy perfeccionista nunca me dejaban las cosas como yo quería, entonces rabiaba, pateaba, hasta lloraba de repente y mi marido me compró un horno, este horno me lo compró mi marido, entonces, fue super entretenido,.....este es como del 98, eso fue bueno y fue malo, porque si tenía el horno, tenía que hacer algo con el horno, claro, porque además mi marido me lo compró con un desahucio, mi marido es profesor, y quedó sin pega en esa época, entonces con parte del desahucio él me regaló el horno, entonces tenía toda una carga ahí de responsabilidad con el horno...De compromiso...claro, entonces yo dije ya, habrá que empezar hacer algo con esto y empecé a hacer vidrio, a ir a la feria, después me compré yo el otro horno chiquitito que está ahí atrás que es para pruebas, para joyas, y empecé a interesarme más, a capacitarme y además que me gusta mucho, el vidrio de toda la inmensa cantidad de cosas que yo se hacer ...podríamos decir que me cautivó...es el horno el que da la última palabra, el fuego, ese es el que da la última palabra.

Yo vendo, en primer lugar, entre la gente que conozco, los primeros clientes, las compañeras de oficina de mis hijas, y mis parientes, mis vecinos y después en las ferias, me encantan las ferias, en las ferias, por ejemplo he ido varios años a la feria de la Cisterna, antes era mejor que la de San Miguel...he ido a Cerrillos, he salido fuera también, a Valdivia...las ferias son generalmente unas dos a tres veces al año, bueno y a través de la asociación uno tiene más acceso a ir a otros lugares, por ejemplo estuve en la feria Emprende, el año pasado estuve en una feria en Sernatur, ahora yo no vendo mucho, por que la artesanía en vidrio es cara, ya , pero descubrí otra veta, que son las clases, entonces con eso yo más bien me voy dando vuelta, siempre tengo alumnas, y las alumnas tienen doble remesa de dinero, el curso y después esto, ¿quien les quema? Entonces eso le va dando movimiento, ahora por ejemplo decidí comprar vidrio por mayor y me conquisté a mi maestro que me corta el vidrio porque yo corto pero lo liso, porque para darle forma se necesita mucha más técnica que yo no tengo, ya, técnica y

rapidez también, entonces ya, converse con mi vidriero, porque a él mi patrón le molesta que corte figuritas, entonces hicimos el negocio los dos, yo compré los vidrios, mandé hacer la mesa, todo el cuento, y él me viene a cortar, entonces yo les proveo a las alumnas el vidrio, que es el gran problema porque no en todas partes les cortan, entonces de a poco como que he ido transformando mi cuentito...en el fondo yo he ido mirando como las dificultades que yo he tenido, y conocí una dificultad, una vez, el vidrio y la otra bien importante la quema...el vidrio ud. lo compra en cualquier lado, pero el corte eso es lo importante, eso es lo fundamental, entonces ahora uno como artesano lo ideal es cortar uno sus cosas, ya, yo cuando me he dedicado a hacer mis cositas así, compraba mis vidrios y si no me resultaba ahí compraba otra plancha, pero como empresa eso no puede ser, ahí ya cambia la figura.

Con el vidrio, las dificultades mas grandes son...los canales de distribución, más que nada, eh...que no hay,...es muy difícil vender en tiendas...porque a las gentes de las tiendas no le gusta comprar, les gusta que les dejen en consignación...ya, en segundo lugar, ellos piden demasiada rebaja. Tratan al artesano como si fuera un industrial, y no son comparables...dicen ... “es que... oye...sí a mí me trajeron una partida de platos chinos” Sí, les digo yo, pero los chinos hacen trabajar hasta los cabros chicos y con esto trabajo yo no más y me demoro todo un día en hacerlo...pero ellos quieren dar igual trato, entonces eso es mucho problemas para uno...que otra cosa...yo diría que más que nada los canales de distribución. Además otro problema, por ejemplo cuando uno va a una feria, está compitiendo con comerciantes. No hay ferias exclusivas de artesanos. Sino que compite con comerciantes. Sobre todo ahora que en el vidrio que trabajo yo, tenemos un gran competidor que son los peruanos. Los peruanos por el cambio venden el vidrio mucho más barato, a ellos el cambio y la mano de obra le es más barata, entonces el cambio les favorece y pueden vender barato, por ejemplo, venden unos aritos a \$ 200 y a mí el costo me sale a más de \$200 .

El vidrio es otro cuento, es un cuento de satisfacción personal, de creatividad, de este, como dar rienda suelta a toda mi locura y también, a través del vidrio he conocido un mundo que nunca pensé que me iba a meter, yo jamás pensé que iba a estar metida en una feria ahí, con artesanos, jamás imaginé que yo me iba a comer un completo en la calle y me fascina, lo primero que hago cuando llego a una feria es preguntar donde está el carrito de los hot dogs, yo encuentro que como que me ha simplificado la vida en este...No quiere decir que yo no me haya metido en otros mundos, me he metido en otros mundos muy diversos, pero eran siempre como de arriba, se fija...en una época que estuvimos con mi marido a cargo de un comedor infantil de una parroquia, claro las niñitas se rellenaron de piojos, se me llenaron de granos, pero nosotros estábamos de arriba...ahora, en cambio, ahora estamos a gusto y metidos ahí en la salsa...uno va haciendo contactos y de repente yo necesito algo, ah! pero yo conocí a un caballero que...y me facilita la vida...los contactos, la posibilidad de relacionarnos en otros mundos...Ir aprendiendo, ir aprendiendo todos los días, de toda la gente, me refiero no tanto en el aspecto de personas, o sea sino que uno, esta conversando con un artesano y nos está contando como está haciendo su cuento y de repente ¡esto es lo que a mí me faltaba!, o sea como que.. Hay un aprendizaje ahí en terreno...Yo siento como que el vidrio...el vidrio me ha devuelto a la época de los descubrimientos, de los 18, 19 de los 20 años...eso como que me ha gustado aprender...las máquinas son mis manos, mis manos y mi cabeza, a ver...yo diría que el lugar donde más trabajo es aquí, porque originalmente este espacio lo construimos como mi taller, por eso que está puesto el horno aquí. Este era un patio no más y yo dije, no aquí...está iluminado y todo el

cuento, tiene plantas, a mí me gustan las plantas, peor de a poco la casa fue saliendo para acá, entonces alguien dijo ¿Por qué no tomamos onces en tu taller?...puchas, podríamos almorzar acá, viene una hija el día domingo, viene mi suegra, los domingos, ay! es más rico acá...que en invierno es tan bonito cuando llueve y todo el cuento, por eso tuve que correrme acá a otra pieza, que tengo, a la pieza que uno corta, tengo unas pinzas para abrir el corte, unos alicates especiales para abrir el corte, eh, tengo dos compás, para cortar redondo y regla, lápiz, tijera, eso, después están los pigmentos, tengo que usar máscara y guantes porque los pigmentos tienen plomo y cuando se prende el horno se cierra todo y se abre allá y se cierra acá... En este minuto, ahora... de repente, se habla de la posibilidad de exportar que se yo, yo honradamente con el vidrio no le veo mucha cosa de exportar, honradamente, yo he visto vidrio en otras partes y creo que estamos como bien por debajo de...es que como que los chilenos en cuanto a la artesanía tenemos mucho techo, estamos como muy pegados a viejas fórmulas, a viejos diseños, a mí me impresionó mucho, por ejemplo cuando voy a Europa, oiga ya, yo voy a viajar lo primero que me dicen: oye – disculpe - “oye, no traigai esas mismas huevas de siempre”, estamos hasta aquí del cobrecito, entonces eso grafica...

En las ferias artesanales, uno ve eso, yo vendo en esas ferias artesanales...por darles algún apellido...si, estaba metida en el Sernam este último tiempo, no sé por qué me empezaron a llamar de ahí, estaba metida en unos programas, de ahí han ido saliendo ventas, en diversos lugares...bueno la principal estrategia es tener las antenas bien paradas para todos lados, y ahí mismo es donde uno va conociendo gente, en la ferias...oye, este año fui a la Expodulce de Curacaví, ya, nos entusiasamos con una amiga y fuimos, no tengo muy buen ojo para la feria fuimos y claro el fuerte ahí era el dulce de Curacaví, no las demás cosas, pero así y todo vendí pero la que estaba al lado duró dos días no más y dijo yo me voy porque me voy a vender a la feria del centro, tú deberías ir con tus vidrios mira son muy bonitos ya anda a la feria del centro, pero y como se accede a eso, llámate a tal persona y dile que vas de parte mía, así que con mi amiga, llegando de la feria de allá, llamamos y ahí ella fue, yo no fui a esa feria que se arma ahí en la plaza de armas, en esos paseos hay varias ferias...El año pasado también, en Diciembre otra amiga nos invitó a otra feria, la Expoera, íbamos a ganar cualquier plata porque era al frente del Parque Arauco, no, al Alto las condes, ahí en las terrazas de lo Matta, grito y plata, ahí perdimos cada una como cien lucas, el único que ganó fue el empresario que armó la feria que al final lo demandamos, todavía estamos en el juicio con él...Era una feria que estaba llamada a ser un éxito, pero se les ocurrió hacerla el mismo día de la Teletón, y nosotros, las ágiles, trabajamos para esa feria, hicimos cosas especiales para el medio, porque esa cosa yo.....por ejemplo la feria de navidad de acá de San Miguel, tengo que hacer cosas desde \$1.500 a \$5.000 para allá hicimos cosas de \$5.000 a \$20.000, porque allá la gente compra... no compraron na'

A las ferias, uno tiene que llevar cosas nuevas entonces estoy haciendo nuevas, en este minuto estoy embarcada en complementar las joyas de vidrio con bisutería, con mostacilla, he ido a cursos para aprender hacer las cuestioncitas, cierto... porque yo no soy joyera, pero para poder hacer joyas de vidrio, tuve que aprender a mover los alambritos, a hacer los envases, entonces hay que implementar si se quiere con capacitación para poder hacer joyas, eso me demanda tiempo, quería terminar... en el minuto... si llegará a suceder ¿sabes que tus joyas en Colombia quieren no se qué poh, cincuenta pares de aros con colgantes, para tal fecha?, yo tendría que entrar a tomar una persona, una o dos...

- s 6, asociada el año 2005, 47 años, educación técnica completa (IP), dueña única de microempresa de servicios de eventos promocionales, formalizada desde hace 13 años en la comuna de Puente Alto.

Conversemos sobre la asociación...

Lo que pasa es que yo nunca había recibido apoyos...desde el '93 que estoy en esto y nunca había recibido apoyo para nada, nunca...hasta que llegué a la asociación... Bueno, digamos, he tenido una historia bien larga y compleja, con algunas caídas económicas, las cuales, digamos, me han significado tener que empezar de nuevo. En ese minuto, digamos, entré...

Desde el año 93, ahí decido trabajar, digamos, sola, ¿ya? Conseguir más empleadas, en eventos, en eventos, puntos de venta, supermercados, todo lo que era promociones, promotoras. Un poco desarrollando fiestas de Navidad, digamos, fue como una experiencia. En el fondo, se fue dando... digamos, se fue dando, digamos, el hecho de haber trabajado en supermercados con una empresa grande que era ALMAC, por ese tiempo se transformó en EKONO, entonces fue la inauguración. Me fueron pidiendo cosas, entonces, aquí se fue dando la necesidad de ir abriendo un espacio y conociendo cosas, grupos musicales, fui conociendo mucha gente del ámbito musical del folclor chileno, extranjeros y ahí vas conociendo gente que sabe serigrafía para trabajar, lo mismo que es punto de venta con promociones con promotoras, te piden uniformes de repente. De ahí...también, había una parte de Navidad y había muchos muñecos, muñecos de estos grandes corpóreos, entonces, de ahí, digamos, yo me dediqué a mirar y aprender...me di cuenta, digamos, los materiales que tenían, entonces, de ahí, nació, digamos, empecé a mandar cartas a diferentes empresas y nació, digamos, me pidieron muñecos de SAVORY, y les dije, ya pu, los hago. Y, prácticamente, aprendí a hacer muñecos. Llamé por un diario, a gente diseñadora, digamos, y ahí empecé a trabajar con algunas personas en costuras, porque yo no sé coser, a máquina...pero el hecho de haber estudiado publicidad te da una idea de lo que es el diseño. Bueno, dije...quiero tratar de estudiar computación. Porque fue muy vertiginoso lo mío, digamos, en eventos, fue como una partida muy fuerte. Me fue muy bien a mí durante muchos años. Tuve bastantes clientes, los cuales, muchos de ellos, los he conservado hasta el día de hoy. Pero, por diversos motivos, yo tuve una quiebra bastante grande hace tres, cuatro años atrás, y me ha costado bastante volver a empezar. Tuve que formar otra empresa, digamos, en el sentido de que, por problemas que muchos microempresarios lo tienen, por razones de impuestos, por ejemplo, así es que he tenido que renacer, pero he mantenido los clientes ¿ya? Pero he mantenido los clientes.

Yo creo que...la quiebra...más que nada fue por otras cosas personales que te llevan de repente a echar a perder tu negocio, y decisiones mal tomadas, en la parte económica, quizá, en la parte administrativa y eso es lo que buscaba...capacitarme...en todo lo que tiene que ver con contabilidad, todo lo que es computación, diseño. O sea, tener más herramientas.

Entonces, después de esa quiebra, estaba comenzando de nuevo y yo fui a una exposición, en la Estación Mapocho y ahí estaban todos los organismos del SERCOTEC, estaban ¿cómo se llama esta empresa? ¿cómo se llama? la parte, digamos, de...que entran todas las capacitaciones que dan las empresas...Sence...entonces, ahí me

enteré que había montones de formas, digamos, de poder capacitarme, me interesó de todas maneras, más que... primero que nada para entrar a la asociación me gustó para poder entrar a estudiar sin costo... Y ahí fui conociendo gente, digamos, a los artesanos, todo fue como una apertura de cosas buenas...

Mi negocio... requiere tener un espacio, que yo lo perdí, una oficina, que yo tuve una oficina, tener secretaria, tener buenos computadores y todas esas cosas y yo, en este momento, estoy postulando al capital semilla de SERCOTEC. No sé si me irá a ir bien, no sé, no tengo idea. Pero, los clientes que tengo son muy buenos. Digamos, eso digamos, es mi mayor herramienta y mi experiencia que tengo, que en el fondo la estoy derramando en esta empresa, digamos, y fortaleciéndola, digamos, en el sentido de no cometer los mismos errores. De tomar otros caminos, de ver otros espacios relacionados con la publicidad, como esta página WEB, que voy a agregar a Artesanos, ponte tú. Todo lo que es para trabajar con productos publicitarios, que es un buen nicho, porque los artesanos son gente que tiene un valor fantástico, pero no saben cómo comercializar, ¿te das cuenta? No saben cómo vender sus productos. Y en la asociación, encontré a mucha gente que está interesada, digamos, en incorporarse en lo que yo hago... tomando, digamos, un poco la experiencia que yo tengo para vender y en la cual estoy en empresas grandes, digamos, estoy en contacto con empresas muy buenas, los cuales requieren, digamos, en algún minuto, digamos, productos de madera o de metal. No sé, pu'. Es tan variada la artesanía en Chile. Estoy con la idea de salir... también a buscar. Tengo varios contactos en diferentes lugares de Chile, con la gente que hace artesanía ¿ya? Están en lugares aislados. Hay gente que no sabe... que vienen a Santiago de vez en cuando, venden sus productos en la calle. Y yo quiero, me gustaría mucho, digamos, tomar todo este fruto que es el trabajo que tienen y poder hacer que ellos tengan un ingreso, de alguna manera más ordenado, con menos complicaciones. Bueno, estoy abriendo la parte de promociones con promotoras. Y también lo hice bastante los años anteriores, pero ahora estoy... voy a tomar fotografías, para poder ofertar a las empresas, con diferentes estilos. O sea tratar de hacer una empresa de promociones, la cual que sea todo relacionado con lo mismo... para los supermercados, principalmente, digamos... son distintas áreas. Hay empresas que te piden para *volantear*, para trabajar en puntos de venta de los supermercados, te piden que les hagas los uniformes, poleras con serigrafías, marcas. Para eso... Ahí... tienes que usar talleres de costura. De ahí, tienes que tomar a las personas, tener una cantidad de gente disponible para trabajar...

Claro que todas las personas con las que trabajo son a trato, digamos... por decirte algo, se mandan a hacer cien poleras en el lugar y ya las mando hacer, compro yo la tela y ya las mando a hacer, se le hace la serigrafía en otro lugar, las mandas a confeccionar en otra parte. Y ahí tu puedes hacer negocios bien grandes, puedes hacer todo lo que es la parte de uniformes como puedes hacer disfraces, también, que son todos los temas que yo estoy tratando de manejar, en lo que yo hago, digamos, tomando un poco, tratando de sacar provecho de alguna manera de todas las cosas que aprendí.

Vinieron también de SERCOTEC, en algún minuto, digamos, cuando recién entré a la asociación y ahí me hicieron una asesoría y me ayudaron, digamos en algunas ideas, que las redondeé con ellos, hacer cumpleaños en colegios, convenios, y todo ese tipo de cosas para las empresas...

Desde el SERCOTEC recién cuando empecé tuve una visita una persona, digamos, de una empresa externa que contrata SERCOTEC, y las personas que fueron visitadas así

como yo, en este momento, también tuvieron otras personas. En el fondo me sirvió más que nada para redondear un poco una de las áreas, digamos, que son los cumpleaños. Y me hicieron un pequeño proyecto y lo entregaron en el cual, digamos, redondearon un poco las ideas... de poder ver esa área con los colegios. Un poco ver la parte pequeña, pero que también podría ser una fuente laboral bastante interesante con todo lo que yo tengo, poder usarlo. Pero, incluso, me da risa, porque ellos mismos insisten que tengo que tener un lugar físico. Y volvemos a lo mismo, porque si yo quiero tener una empresa de eventos de cumpleaños, el lugar físico es casi primordial... porque topo siempre, esa es la muralla... los de SERCOTEC me dijeron que en el fondo, en el fondo, como que me reafirmó, digamos, que yo opté por un camino correcto en lo que venía haciendo... que una de esas áreas que está ahí como durmiendo es posible activarla, es posible hacer un montón de cosas. En el fondo es eso... como que dicen, “estay bien, así”... la persona que vino para acá, era un ingeniero comercial, también dijo, “tenís un montón de herramientas como para poder empezar, te falta ordenarlas, tener financiamiento, buscar cómo poder hacer, tener tu página Web”, que ya la estoy haciendo, pero, también todo eso es cosa de plata y ha sido como bastante lento.

Yo entro mucho a Internet. Yo entro mucho a Internet, a ver todo lo que tiene que ver con marketing. Entro bastante a SERCOTEC, para ver todo lo que son microempresarios. Entro a la red SERCOTEC, mucho... Ahí tú vas viendo a los emprendedores, a la gente; veo programas de televisión que están relacionados con los microempresarios. Hay un programa de SERCOTEC, también, en el 99, TVO. Y así un montón de cosas. En el canal 13 cable, también hay harta información. Me voy nutriendo un poco de eso. Vai viendo a los empresarios que han quebrado peor que yo (sonríe). Que han tenido que...leo bastante información.. Me encantaría ir a cursos de marketing, poder hacer un poco de todos los seminarios que hay, hay una enormidad de seminarios buenos. Con gente que viene de afuera o de gente que están haciendo cosas. Pero no son muy cercanos al bolsillo en este momento.

Y me gustaría una casa grande, digamos, en la cual estuviese todo y ahí mismo, digamos. Los talleres, digamos, tener la parte de serigrafía en un lugar, tener un par de personas ahí, tener un par de personas en costura y las oficinas. Tener un show room, en el cual se puedan mostrar, traer a las empresas que yo conozco, traer a la gente ahí. Mostrar lo que se puede hacer en la parte artesanía, que dejen artículos publicitarios. Y eso, digamos, yo creo que eso es mi mayor anhelo y mi mayor obstáculo que he tenido para poder salir en la parte de plata, capital y lugar físico donde desarrollar esta actividad, digamos, con más fuerza. Donde pueda utilizar todas las cosas que yo conozco de antes, las herramientas de trabajo... y también me he encontrado con la parte de la asociación, digamos, que en el fondo es la parte moral, digamos, que te... apoyan y que te escuchan... las socias... me he hecho de amigas... y me escuchan... Estoy buscando, buscando caminos, buscando facilitadores, en este caso haber entrado en la asociación es bueno. Ahí te ayudan, digamos, a abrir un poco mas los ojos en la parte, lo que te explicaba, ver que hay otros hay otros caminos que tu puedes comercializar quizá, tratar de juntar capital de nuevo, o sea en el fondo...yo creo que no hay muchos facilitadores... Está el capital Semilla que es una esperanza, en el fondo, porque sé que hay mucha gente que está postulando. No sé cuáles son las formas, digamos, que tienen para poder seleccionar la gente. Sé que en la, en la, en la anterior hubo una... es segunda vez que se hace, se hace digamos, una postulación, la primera postulación fueron cinco mil personas, a través de todo Chile, entonces, no sé qué posibilidades tengo yo. En el fondo, como te digo... la cosa, es una cosa que en el fondo

haber entrado a esto te hace ver que hay mucha gente igual, gente que tiene muchas ganas de salir adelante también como yo, que tiene tantos problemas o menos o más que yo. Yo creo que eso es una cosa que te da la visión no más de lo que es la empresa para comprender y las ganas de salir adelante.

Al entrar a este lugar, a la asociación...he conocido más gente... a lo mejor eso te ayuda, digamos, a que se te puedan abrir más puertas, te da esperanzas... He ido a reuniones...según tengo entendido, ellas salen a buscar, digamos, posibilidades para que las personas que estamos en este grupo podamos tener algunas ayudas, digamos. Nos hablaron de algo externo, digamos, del extranjero, presentar proyectos y tal. Y yo estoy dispuesta, digamos, a digamos, a tratar, digamos, de buscar otros recursos, digamos, para ayudar, de SERCOTEC... Como te decía, no existen muchas herramientas como reales, digamos, que yo te las pudiera... Como por ejemplo; “esto a mí me está facilitando”...Al revés, digamos, es muy complicado, el no tener capital es muy complicado, el no tener un lugar, un espacio físico es muy complicado.

En la asociación... la otra semana empiezo a tomar un curso de computación y entremedio va a haber un curso de artesanía, que me lo están ofreciendo, artesanía en cuero, a mí me gustan esas cosas. Para mí igual es interesante, son como interesantes igual. Son como para mí, no es que yo quiera trabajar en eso, no, bueno, nunca se sabe en la vida...Y todo lo que sea, digamos, que te puedan ofrecer digamos, no lo rehuyo jamás, como por ejemplo, capacitaciones que no tienen costos...Me interesa y lo necesito, contabilidad, también, organización de empresas, todas esas cosas que están relacionadas...y todo es gratis...Eso te lo da aquí mismo, de alguna manera, la asociación, FONCAP, digamos, hay unos cursos que se hacen a través de las municipalidades, si eres cesante, te dan una, te dan un, un comprobante, con eso tu puedes hacer varios cursos. Son 64 horas. Para computación son cuatro horas diarias, son todos los días, durante 17 días hábiles.

Cómo funciona la asociación...

Yo conocí lo de la asociación...fue totalmente casual, yo entré a Internet a una página, y ahí, digamos, me di cuenta que había una exposición con microempresarios, fue un sábado en la noche, y al siguiente fui. Y ahí empecé a recorrer todos los stand y había todo lo relacionado con las microempresarias. Había microempresarias con sus stands, vendiendo desde miel hasta araucanos que andaban vendiendo una cosa súper mala (risas) Era una cosa así como una leche. Pero me llamó la atención un lugar... y me inscribí porque me interesó, principalmente por los cursos de capacitación que hacía... Y ahí empecé a ir ahí a un lugar que están, digamos...no es de la asociación pero es de otra entidad gubernamental que entrega un espacio, la CONUPIA..y ahora... están...parece arreglando algo en la Municipalidad. Hasta este momento he ido a algunas reuniones que se hacen una vez al mes o cada dos meses...es como para descubrirte de nuevo... a mí me sirvió esencialmente para eso, para descubrirme de nuevo...la experiencia es buena...pero en el fondo, claro, yo siento que a la entidad le falta bastante... Le falta, yo la veo muy en el aire... inestable...no hay comunicación, no se mandan jamás un mail...yo me inscribí en julio, yo di todos mis datos... Yo encuentro que hay mucho despelote... Pero yo creo que viene bien, que la gente que está debiera ordenar... a mí me encantaría pertenecer a la directiva, pero no tengo tiempo...por esta complicación mía, que el tiempo, para mí, es muy valioso. Pero trato de ir a todas las reuniones que hay, trato de hacer todos los cursos que existan, digamos, que te puedan

entregar, los estoy haciendo. Igual, me van a entregar un lugar, a través de la persona que es una de las creadoras... Ella me contactó con otro señor, en otra instancia CONUPIA y FEMPPIA, están relacionadas con los pequeños empresarios o PYMES, por ahí. Me mandó con una persona, que es vicepresidente y él me contactó con otra persona... Ahí me van a facilitar un lugar para tomar fotos a las promotoras. O sea, igual para mí ha sido positivo. Ahí mismo me han ofrecido un curso de artesanía de madera y de cueros, de cosas de artesanía. Ahí mismo, digamos, le voy a tomar la fotos a la gente. Tengo una cámara digital, digamos, y me voy a preparar los promotores con los cuales voy a ir a las empresas, estoy en período de presentar un proyecto para San Jorge con promotoras. Y muchas empresas más, que les vendo el mismo producto como servicio, digamos.

Para mí ha sido positivo... yo creo que de alguna manera con todas las falencias que tiene, a mí igual me abrieron las puertas a un mundo que yo no conocía... Me dio la posibilidad de capacitarme, me ha costado cualquier cantidad, por el hecho que yo me perdí varios cursos, pero va a llegar un minuto que voy a poder ordenarme más y optar a esto o, por último, buscar los recursos. Así como pude lograr estudiar computación...yo llevo algunos meses no más...

A la asociación le falta cambiar o ...hacer cambios en la directiva... partiendo por la directiva. Y que hubiera más acuerdos. Si la directiva no logra que la gente vaya... Yo no se, puede que estén fallando, porque no tienen secretaria. Sé que hay una ahora, había otra y se fue. Hay otra, pero esa niña... no hay comunicación. Tiene mi mail, y nunca sé nada... De tanto meterme a Internet fui a la ENADE... una convención de microempresarios en el Diego Portales... fue una experiencia bien buena y ahí conocí harta gente también... Estuvo el presidente Lagos... En la tarde estuvieron todos los candidatos, estuvo el presidente de las microempresas... fue bien interesante. Y así hay hartas cosas que se van presentando, pero de la asociación no nos llega ninguna información... yo soy la que llamo y la que voy... No nos llega, por ejemplo, "mire que hay un invitación." He sabido por gente que pertenece a la directiva antigua, gente que la formó... que esta cosa es muy así para nosotros no más... que no comparten con las otras microempresarias y eso lo encuentro mal... Así como que no hay comunicación. Yo creo que la falta de comunicación que hay ahí, entre las socias es espantosa... En las reuniones dicen que supuestamente no sé cuantas mujeres hay inscritas, van 10 o 15. La otra vez entregaron un curso de marketing, a mí entre comillas no me sirvió mucho porque yo lo tengo más que sabido, porque estudié publicidad y todo eso y el hecho de estar metida ahí siempre una se va informando. Tengo sí una experiencia súper grande; pero sí habría sido interesante para las otras personas que están, que fue gratis, que lo dio SERCOTEC. Fueron tres sesiones de marketing, y fueron 5 personas. No hay una cosa así... que reúnan a todas las socias...pero a todas... ¿me entendís? Y yo sé que hay platas, que se entregan. Yo he sabido que no sé cuanta cantidad de plata es la que se entrega. Y yo no sé dónde está. O sea, yo no tengo por qué saberlo...ni me interesa...pero me gustaría que se viera algo en los frutos...que se supiera...que se dijera adonde están... Hablaron de 20 computadores, puede ser que ahí ya hay una inversión para empezar en el otro lado... No sé cuándo va a ser, no hay ninguna información, uno nunca sabe las cosas, las sé porque yo me he acercado mucho a la gente antigua, digamos, pero si no, no sabría nada... No sé cómo funcionan los secretarios, qué es lo que hacen, porque como que todo lo hacen para ellos... Yo sé que hay proyectos, yo sé que había un proyecto por ahí... Y, al final, lo supe por una persona que era antigua... supe porque se les acabó... Nadie te está diciendo...

hagamos esto, hagamos esto otro... No creo que funcione como agrupación... bien... fuerte... fortalecida... teniendo, no sé... ¿dos años? Yo, en tres meses he hecho más cosas sola. Y ¿cómo una agrupación no va a poder hacer más?... Veo que no hay una cosa, así, que tú sientas que te van a ayudar. Si no que, yo he buscado la ayuda. Nadie me ha llamado a mí. Nadie me ayudó a... al postular al capital Semilla, yo fallé justamente por eso, porque yo no sabía digitar, y no sabía pegar y copiar. Y ahí lo sabían. Yo estuve en la reunión y todos dijeron ayuden... ayúdenla a que haga su proyecto. Y la segunda vez, volvió a pasar lo mismo... ¿Sabén quien me ayudó? Un señor periodista, por teléfono. Mira, me dijo, tienes que hacer esto, tienes que pegar y copiar. Y eran las dos de la mañana y llamé a un amigo ¿Oye cómo se hace copiar y pegar? Y él me ayudó y pude entregar el proyecto. Es que no te ayudan ¿Dónde está la agrupación? No la veo, te digo, sinceramente no la veo...

Yo espero que la asociación crezca, que mejore y que, realmente, se vea que hay una cosa sólida y ojala se forme un grupo de gente... que realmente sea una cosa que ayude a la gente que son diferentes a mí, porque si yo he encontrado ayuda en esto es porque yo busco, me interesa, quiero salir adelante, a lo mejor tengo más fuerza que las otras mujeres... pero hay gente que tiene grandes capacidades...

Hay gente que no la tiene... no tiene esa fuerza... entonces, ahí están porque no pueden vender su cosas. Yo he sabido que también, en el capital Semilla, también hay un proyecto que era formar una comercializadora con todas las personas que estaban ahí... Son 20 millones de pesos que entrega el capital semilla a una comercializadora... se forma una comercializadora... Yo sé que SERCOTEC pagó a una entidad... para hacer el estudio de una comercializadora... que fue una de las personas que vino a verme a mí acá... también era para ver el capital semilla... era para ver que la gente... por separado... iniciara un proyecto... Pero, en el fondo, se metió en los cumpleaños, que, en el fondo, es una cosa chica que yo podría hacer ahora... La comercializadora era una idea más grande, Y nadie ha dicho... no hay una cosa que agrupe a la gente y no creo que vaya porque no hay un lugar en este momento... El lugar está y siempre ha estado ahí... Ahora el próximo año vamos a estar en la muni... pero si no hay una llamada telefónica... si no hay un mail...

Claro, en el fondo, todavía, no hay una vuelta... la asociación no ha dado un vuelco como a lo grande... está... yo diría... que está también como medio en pañales, digamos, le falta el lugar físico, se está arreglando, digamos, para empezar... Le falta... falta al organismo, creo... creo que le falta, siento que como que está en pañales, aunque dicen que tiene dos años, yo siento que le falta... La directiva, digamos, tengo entendido que han renunciado algunas dirigentes, que han reclamado por peleas internas... porque no las pescan... la directiva no está muy firme. La gente que está ahí... las socias especialmente... es muy grata si. Los encuentros... más largos que las reuniones... esas rápidas en que la directiva da cuenta... los encuentros que hemos tenido son buenos, porque uno conoce a otras personas. Pero encuentro que faltan más espacios para reunirse, el lugar tampoco está para efectivamente reunirse... no veo una cabeza ahí fuerte, digamos. Hago una crítica constructiva en el fondo. Veo que no... no sé lo que habrá pasado ayer, si habrá habido bastante gente, no sé... Creo que son cien mujeres las que están inscritas y siempre se ven 10 ó 15, no hay más. No hay un quórum, no veo, las personas faltan, se inscriben y no se ven más. Son siempre las mismas las que vamos. Parece que falta una cabeza ahí fuerte... las capacitaciones que dan son terriblemente valorables, porque son las personas también... Son gratis. No hay gasto,

ni siquiera de material, lo ponen todo ahí. Solamente para la locomoción uno tiene que tener... para nada más... Incluso ha costado hartito reunir a la gente porque no están interesadas de repente o no están enteradas... En la asociación se ha tratado que las socias se enteren de los cursos que FONCAP tiene, por ejemplo, tu entras a la página y tienes una cantidad enorme de cursos pero tienes que ser parte de la empresa, tienes que ser una de las personas dueñas o bien estar contratada... pero también hay unos cursos que se los dan a personas que no estén trabajando, digamos, que no tengan para capacitarse. Porque yo creo que es obvio que tiene que haber mucha gente con ganas de estudiar, aunque no son carreras ni mucho menos pero son capacitaciones, eso es lo importante...

- **s 7, 42 años, asociada el 2003, educación media, socia de su esposo en microempresa familiar, formalizada hace tres años, presta servicios de mecánica automotriz en la comuna de La Florida. Esposo tenía taller desde hace 20 años antes de constituirse en microempresa familiar.**

Conversemos sobre la asociación...

Te voy a contar... mi marido formó esta empresa. Esta es un servicio técnico automotriz el que ya lleva más de veinte años, en esto... Hace... hace tres años que está la iniciación de actividades a mi nombre y hace poco tiempo yo estoy formando parte del taller, yendo, conociendo, metiéndome un poco más en el asunto para aprender, tengo interés de aprender porque ese es el negocio de nosotros. Es una empresa familiar.

La semana pasada empecé, justamente un curso, que está por un proyecto, no se si usted ha oído hablar del Créalo, son fondos concursables también, acá en La Florida... uno de mis hijos estudia frente a la municipalidad, entonces ahí colocan carteles dando a conocer esos fondos concursables y ahí empecé yo. Yo me acerqué y pregunté y todo eso... Salí seleccionada porque era muchísima gente que se presenta, lleva sus proyectos, qué se yo... De ahí te hacen una preselección, en esa preselección estoy yo ahora... pero hay que hacer un curso que es esto, de acción emprendedora se llama... ya?... y aquí te hacen como una... bien, una pincelada digamos, un poco de marketing, economía, contabilidad, no se po'... los aspectos legales que tú tienes que saber seguir... para tu empresa. Bueno, la verdad es que nosotros ya tenemos formada nuestra empresa. Tenemos ya la iniciación de actividades... nuestra patente, todo eso está... pero también no está demás lo que va en el curso, el plan de negocio todo eso, en eso, en ese curso estoy yo ahora... yo no había tenido capacitaciones para este negocio en realidad... yo lo he ido aprendiendo con Francisco (esposo), pero... yo llegue a la asociación por unos cursos de computación... eso lo hice ahí... cuando yo hice el curso, yo no tenía computador, entonces fue como... como nada po', te fijas, ahora en la oficina tenemos nuestro computador, estamos conectados a Internet y tengo la necesidad de aprender, entonces he ido buscando, como te digo ahí en la municipalidad estoy inscrita pero no me han llamado, que sé yo... Es que es toda la capacitación es para bien po, para el negocio porque si yo hago, como esto mismo que estoy haciendo este curso ahora, claro que me va a ayudar po, o sea, no a mi pero para llevar bien el negocio...

A nosotros nos interesa estar en la asociación porque por mucho que se dice que hay ayuda para los microempresarios, a nosotros nos ha pasado que no vemos que haya tanto esa ayuda... por ejemplo... si bien es cierto que nosotros contamos con un banco,

que es el Banco del Estado porque todos los otros bancos son de la banca privada e inclusive los bancos privados acceden... son mas llanos a ayudar a los microempresarios, se puede decir, porque tu... tú cumples una serie de requisitos que son obvios, entonces te abren el asunto...el otro día fuimos a hablar al Banco del Estado, se supone que el Banco del Estado tiene departamento de microempresa y todo el asunto, y que ellos son los que están dispuestos y con la tasa más baja de interés, pero es el banco que le pone mas trabas al sistema, así que entonces yo pienso que por ahí está el problema de los microempresarios, que no hay un banco destinado. O que el gobierno se tiene que poner la camiseta con respecto a que le den realmente oportunidades y sustentabilidad al asunto, porque hay personas como nosotros, que nosotros tenemos todos nuestros informes comerciales buenos y todo el asunto y nos cuesta un montón, un montón obtener un crédito y cuando nos dan un crédito nos piden pero un montón... un sin fin de certificados y qué lo que pasa, ¿cuál es la solución?... es ir a la banca privada, donde los créditos son una usura, prácticamente, porque si tu vas a cualquier banco privado, el tope de crédito es igual que para cualquiera...para los microempresarios, imagínate tendría que ser muy distinto a los otros. Así que yo pienso que eso... por ahí está el punto importante porque la... la... aparte de eso que nosotros como empresa generamos trabajo, porque hoy día... las encuestas no mienten, dicen que de cada diez personas que están trabajando siete trabajos son de la microempresa, entonces hay que apoyar a la microempresa, a la microempresa con créditos, plata no más po', completo... de plano nomás. Así, eso tiene que hacer la asociación...tiene que tomar cartas en el asunto...Si po' es que... como esto, la asociación es un ente gubernamental, tienen que tomar cartas en el asunto y ver la forma de cómo pueden ayudar a la microempresa, porque hay tantas personas, tanta gente que tiene buenas ideas, pero no las puede...realizar.

Y hay gente que está empezando con su... la que quiere empezar o la tiene ya su pequeña empresa es la que está tirando para arriba y necesita...

La diferencia mía, es que comúnmente aquí.... Bueno, es típico que antiguamente existía el taller de barrio, el típico taller de barrio, donde los tipos llegaban a arreglar su vehículo y prácticamente eran amigos y familiares y eran puros conocidos del barrio. El taller era sucio, no tenía... la medida higiénica, no cumplía con las normas, entonces que lo que hicimos nosotros, nosotros marcamos la diferencia con respecto a eso, tenemos el taller completamente limpio, completamente pavimentado, tratamos de mantenerlo armonioso, tenemos tecnología, tenemos computación, tenemos avances, contamos con Internet y tenemos un sin fin de cosas, entonces, esas son las cosas que nosotros queremos marcar, entonces así tú la única manera que puedes captar al cliente y realmente tener los recursos, porque si no hay ningún negocio.... O sea, mirando, nosotros, cual es el plus para nosotros, eh... ir al cliente que tiene los recursos para poder gastarlos, entonces los otros clientes van adonde el tipo que tiene menos infraestructura, porque obviamente le van a cobrar mas barato, trabajan en forma ilegal, sus trabajadores no están con contrato, hay un sin fin de cosas... y ese asunto es un asunto muy informal.

Mira, para nosotros el asunto, el nicho de nosotros es de venderle a las empresas, mantener flotas, mantener flotas de empresas... y con clientes particulares de buen nivel, digamos que tengan autos relativamente modernos, y que no sea el típico cacharrito, porque el típico cacharrito es el que no genera ingresos, nos da mas trabajo todavía y nos genera, comúnmente... no es por menospreciar, pero, a los taxista,

transportes escolares, todo ese asunto, no nos metemos en ese rubro, por qué, porque es un problema. Tal como necesitan apurado el trabajo disponen de muy pocos recursos, a pesar de ser microempresarios nosotros sabemos como la gente recibe sus platas, nunca las recibe de una vez por todas, entonces siempre están topados de dinero, entonces, para nosotros es importante ir a la empresa... porque cuando ya tienen confianza con uno... es lo mismo que los médicos, yo me comparo siempre con el aspecto médico, nosotros somos médicos pero de automóviles, entonces tu cuando tu tienes tu médico y tienes confianza con tu médico vas a ir donde tu médico, lo mismo pasa con nosotros... nosotros, viene un señor para acá y le explicamos el problema y entonces tú le hiciste un examen convincente, y tu ves que tiene la infraestructura y todo el asunto eh... enganchas, ese es el punto...

Ahora estamos implementando... bueno, con respecto a que se produjo una baja con los clientes... digamos, con los clientes que nos ayudan a financiar, porque esos clientes de empresa son clientes fijos, se puede decir, que nos aportan una cantidad mensual, pero que nos ayuda a nosotros, es el cliente que viene entrando, el nuevo... que ve el taller y entra, ese es el cliente que tenemos que captarlo en este momento, entonces en este momento, ¿qué es lo que estamos haciendo?, hicimos un contrato con una empresa que nos va a pintar el taller, con los logos de la empresa de ellos, mas los logos de nosotros, y eso ya le va a dar una escenografía distinta al taller, entonces, ese es plus importante que vamos... a entregar...

Entonces, por ser... en el asunto de los autos, hay tipos que sabe mucho de autos, que saben de lubricantes... de cosas, entonces, nosotros que lo que hacemos en el taller, trabajamos con buenas herramientas, con maquinas con empresas que son alemanas, usamos lubricantes que no tiene todo el mundo, el típico, el tipo que cambia aceite por ahí, que dice esta es oferta... nosotros no las tenemos, porque las ofertas de nosotros son caras, desde ya no son ofertas, porque el precio que nosotros tenemos, pa'l mercado es caro, entonces ¿como lo vendemos?... por recomendación propia, igual como lo hace al médico, cuando vas al médico y te dice tómate este remedio, porque este remedio te va a hacer bien, entonces así lo hacemos para vender nuestros productos...

Cuando yo fui a la asociación... fui porque supe de unos cursos que estaban implementando... unos cursos de computación... mi conuñada... que vivía acá... creo que lo escuchó por televisión... sí, creo que ella lo escuchó en televisión. Y ella me avisó a mí de ese curso, ahora ella no vive aquí en Santiago... ese tiempo fue.. cuando nosotros iniciamos este taller como microempresa familiar...

Desde que yo conozco a la asociación, desgraciadamente, no puedo decirte que yo haya ido mucho... ha pasado desde que yo lo conozco hasta ahora, igual siempre me estén llamando, es muy bueno estar ahí, yo no quiero desconectarme porque, bueno, si bien es cierto como yo llegué por ese curso... me interesa mucho... si hay otros cursos y si tengo la posibilidad de hacerlo... pucha' genial po', cierto... Y a lo mejor a parte de esos cursos se pueden lograr mas cosas po', entonces ideal... Tenemos que tratar de concretar más las mismas ideas que nosotras tenemos po'. Porque hay gran variedad... de ponte tu, claro mi giro es diferente, pero, hay, ponte tu hay chocolatería, hay un monto de cosas po... yo me acuerdo que había gente que tenía su ferretería, otra persona que importaba esta cosa de mariscos, entonces, es bien diversa la gama que hay de oficios, de servicios, de todo eso, pero... no se po', lo que yo fui, vi poco... ideas hay hartas... pero concretas... pocas... cuesta concretarlas...

A mi me gustaría poder participar más, porque yo pienso que si nos unimos podemos hacer más cosas, de todas maneras... Como mujer empresaria, bueno se podría pensar que, como mujer se piensa que cuesta más que cuando un hombre quiere formar su empresa... No, es mentira eso, de repente... es lo mismo no más... o depende mucho también del tipo de empresa que se quiere empezar ... porque, bueno porque uno antes de ser empresaria es la mamá, es generalmente la dueña de casa... yo soy dueña de casa, tengo también mi hijo que todavía es chico, diez años, tengo que estar muy pendiente de él, bueno, así como el de diez años, el de veintidós y el de catorce... uno no puede, por más que quiera, meterse de lleno a dedicarse a eso... a formar tu empresa, a llevar tu empresa eh... no puedes dedicarle el cien por ciento como así lo puede hacer un hombre, porque el hombre sí puede dedicarse a eso cien por ciento a eso, uno no... las diferencias... podría hablarte desde el tiempo, de tener mas tiempo para dedicarse a eso, pero, no se si va por ahí tampoco... que uno quiera empezar... quiera emprender...

Igual fijate que a mi me gustaría hacer un curso bien, más eh... aparte de computación, eh... como secretariado o qué sé yo, bueno, este curso que estoy haciendo encuentro yo que esta bien encaminado para lo que yo necesito también... de gestión de administración... para poder entender lo que me dijeron en el Banco Estado eh... para... yo estaba interesada en abrir mi cuenta corriente y olvidate... me lleve la sorpresa... así, quede pa' dentro, porque la respuesta que me dieron fue bien... ¿qué es lo que necesito yo para abrir mi cuenta corriente?, Bueno, ¿usted es clienta de acá?, ¿usted tiene algún crédito alguna cosa acá?... no po', por el momento, no. Bueno, entonces necesitas tener otra cuenta corriente en otro banco... ¿Cómo entendís eso?... Y eso... nada más, te fijas... entonces... lo encontré yo... raro... no entendí nada... Yo pensé... que me van a pedir el IVA, para demostrar la renta o mis bienes, qué se yo... lo que yo cuento... ahí tu tienes en vista lo que uno tiene en herramientas, maquinarias, que todo eso son bienes po', ah! te fijas y no po' no es así!... entonces es como extraño. Y si cuesta ahí, en otro lado te va a costar lo mismo o no se, pero yo encontré que... eso me dejó pa' dentro, no entendí nada, o sea... te chantaron al tiro, lo encontré muy extraño...

Nosotros... estamos nosotros bien entusiasmados, no sé si usted se dio cuenta, pero, la verdad es que estamos bien entusiasmados, de crecer, de crecer... que la empresa realmente de lo que uno necesita... que se yo po, estar bien, porque sabemos que se puede, y como ideas, tenemos las ideas bien claras que sí necesitamos recurso, lo único malo, como te explicábamos, es que este año tuvimos que endeudarnos. Bueno, si bien es cierto, es para mejor porque son deudas para maquinaria, para implementar el taller, que es necesario, porque la gente... lo que ve, como tal cual lo decía, si tu vez algo grande bonito, bien pintado, todo eso bien, la gente entra mas que en algo no tan llamativo, cierto. Entonces tenemos ideas en eso, en seguir implementando el taller, seguir creciendo de todas maneras... si yo veo que mi taller está quedando bonito, yo lo quiero más bonito, si puse una reja que era mejor de la que tenía, no se po' mejor todavía, no se po' más seguridad, todo lo que uno haga, eso en cualquier parte le va a pasar lo mismo, si tu tienes tu casa le haces un par de cosas, después vas a querer mejorar... vas a querer un segundo piso, te fijas... pero para eso, necesitamos que... vuelvo a lo mismo, que cuesta que te pesquen, o cuesta... viste yo llegue al banco y me quedé pa dentro o si tu vas a... bueno, ya no hablemos de financiera porque ahí te pegan los palos sin piedad ¿cachai?, entonces uno no puede usar eso tampoco, no podí' tampoco endeudarte mas de lo que tu ganas. Entonces, es como más apoyo de parte de los que tienen que apoyarte po...

- s 8, asociada el año 2003, 43 años, educación media, dueña única de microempresa de artesanía en mosaicos en madera, muros y pisos, formalizada desde hace cinco años, en la comuna de Recoleta.

Yo empecé estudiando en la noche... unos cursos de arte cerámica en la Universidad de Chile, de hartas cosas, y luego me especialicé en la cosa del mosaico, hace como 4 años, puede ser... empecé a estudiar con una niña que me enseñó la técnica y me estoy perfeccionando, y doy clases ahora... después me fui capacitando más, fui buscando en Internet, viendo revistas que sé yo...comenzamos... esta cosa con un grupo eh... con tres amigas... Fue el primer taller que iniciamos, porque en realidad era un taller y... después nos asociamos con (...) que también estaba en la asociación hasta hace muy poco, hasta como hace dos meses atrás, igual somos socias para algunos trabajos, pero dejamos la sociedad...teníamos un taller...era súper grande con sala de ventas y todo y lo dejamos porque nos salió un proyecto para la cárcel de Colina, nosotras trabajamos mucho en los proyectos fuera de... de... nuestro negocio digamos, nos ganamos hartos proyectos, nos gusta mucho la cosa social, yo creo que eso es como lo principal para nosotras, y nos hemos ganado varios proyectos y este año nos resultó en Colina, el año pasado también, pero este es el segundo y empezamos luego ...yo creo que la próxima semana, a trabajar con los presos de Colina y eso es una cosa súper entretenida...Colina... no sé si ustedes saben que hay un sector laboral, entonces los gallos trabajan el mosaico, lo insertan en las mesitas, en los muebles que sé yo y... de hecho ya quedó un taller formado ya...Así que por eso nos llamaron de nuevo, porque hay gente súper entusiasmada y lo ganamos a través de la cámara de comercio esta vez... Yo soy separada y vivo con... con mi pareja y mis tres hijas que son estudiantes...él tiene taller de muebles, tiene dos talleres de muebles eso hace...entonces él tiene talleres formados...

Nosotros empezamos con una socia como por hobby ...así como... qué entretenido será, y después nos entusiasmó mucho porque el mosaico cuando nosotros empezamos aquí en Santiago por lo menos no pasaba nada, nadie lo conocía y, y empezamos a participar en un montón de cosas, por ejemplo, en Matucana Cien ... en muchos mosaicos de Santiago... hemos participado ... nos hemos ganado muchos proyectos y así empezamos poh y después hicimos una sociedad y, y formamos esta sociedad y arrendamos un local como taller pa hacer las clases y como tienda también vendíamos cosas... además como él trabaja conmigo y me hace los muebles entonces tengo como la facilidad de poder instalar estas cosas... así empezamos poh con puro entusiasmo no más y con puras ganas porque no teníamos ni uno, pero igual bien poh, súper entusiasmá en realidad más entusiasmo de poder hacer...porque de comienzo entregábamos en tiendas... ponte tu y la gente súper fresca o sea tu le entregai una cosa no sé poh a veinte mil y ellos la venden a cien mil pesos y es atroz si tu vei ... y ahí decidimos poner una tienda juntas, pero igual es súper difícil...comercializar el mosaico es difícil, yo creo que es mucho más fácil dar las clases, o sea dar las clases es la oportunidad...porque los dueños de las tiendas suben mucho el precio del producto... Tanto...que a ti te da lata... entonces tu deci' que ganas de poder hacerlo yo ...en cambio... el dar clases poh... eso yo encuentro que es súper bueno... la gente es súper entusiasta y eso nos gusta mucho, el dar clases eso es entretenido y los proyectos que nos encantan... pero nosotros no nos tiramos en cualquier proyecto siempre esta como relacionado a la cosa social...o sea siempre ponte tu, hicimos un proyecto en Paine con

los familiares de las personas detenidas desaparecidas de Paine, hicimos un memorial en Paine... cosas así... como entretenidas... como que a la gente le llegue... no así hacer un proyecto que no tenga como un sentido... me gusta esa cosa social...para eso...para las clases...yo adapte hace poquito... yo adapte la terraza del departamento y la tengo con una mesita y él me hizo todo pa' que fuera bonito ... pa' tener la cerámica...es una terraza, así como la terraza de un departamento... la gracia es que tiene primer piso entonces yo puedo abrir...el mosaico se trabaja en la madera...también si hay pedidos especiales en cemento y en murallas, pero en general es madera...y aquí pusimos este local...porque...lo que pasa es que yo hice un curso, le di clases a unos niños en el SENAME y resulta que estos cabros empezaron a hacer mosaicos, joyas y hartas cosas, y querían comercializarlos pero a ellos no les permiten que ellos vengan a administrar estos puestos... entonces eh...había alguien ...que tenía que administrarlo entonces... yo me ofrecí... igual me daba lata que ellos hicieran tantas cositas y no pudieran...y bueno... también me convenía ...porque yo traía mis cosas pero en realidad aquí es súper lento, súper lento, o sea yo encuentro que la gente que trabaja aquí de toda la vida, porque hay gente que trabaja de muchos años yo siento que no se la juega mucho...porque ponte tú yo he conversado con personas acá que ganan 30 mil 40, 50 semanales y eso lo encuentran súper, chuta encuentran que les fue súper bien y eso yo encuentro que...yo ...a lo mejor es fea la palabra, pero yo lo encuentro así como medios mediocre porque no quieren tirar pa arriba, siempre ha estado aquí ...entonces siempre ha estado aquí... no busca otra cosa y él vive así como... el día a día... no se como será poh...lo que él vende en el día, se gasta la plata pal día y después al otro día... es así...porque por ejemplo yo acá vengo, yo vengo en las puras tardes...porque yo en las mañanas o hago clases y yo tengo a mis hijas también, tengo una chiquitita que tengo que llevarla al colegio y, y en las mañanas hay un cabro del SENAME que ya esta rehabilitao que esta ayudándome... acá, eh, tenemos dos locales que ahora los vamos a ah... amononar digamos porque... porque nos permitieron unirlos, entonces como los vamos a unir va a quedar un espacio grande y vamos a poder mostrar mejor la mercadería, aquí viene mucho extranjero y en todas partes el extranjero valoriza mucho mas la artesanía que el chileno poh...y en la casa...estamos viendo la posibilidad de arrendar una casa grande con un garage...para que yo me pueda instalar con un taller grande, por eso igual en un departamento es complicado hacer algo poh... cuando llegan trabajos que hacer para los clientes...

Yo pongo avisos...en el "Vivienda y Decoración" todos los fines de semana y además eh... en alguna oportunidad nos hicieron un reportaje en la revista "Paula" y eso fue lo que me hizo tirar harto p'arriba porque la gente como que te ve en esa revista y... y eso pero, lo mas que hago es eh... poner avisos...te llega a mucha gente, por el teléfono y ahí contactai gente...también porque tengo una pagina Web...de ahí...cuando llegan los clientes a pedirte un trabajo, tu tenis la posibilidad de ir a una fabrica y poder comprar metros cuadrados de cerámica y yo soy la campeona del cheque a fecha, entonces siempre estoy...como arreglando el panorama de las platas... en realidad nunca he pedido prestado plata a nadie... igual hemos necesitado de repente capital pa' algunas cosas sobre todo cuando nos ganamos lo proyectos y tu tenis que empezar con llevar los materiales y... y el proyecto se paga al final, eso es lo complicado de ese tema... porque yo del mosaico no puedo vivir...es una cosa que no te da tanta ganancia que digamos... pero igual eh... puedo ayudar en la casa digamos...igual son tres hijos que mantener...

Por eso...las clases... yo calculo que necesito poner cinco talleres o tres talleres para que vayan estas personas a capacitarse y todo el cuento...No es barato porque pa empezar teni tu que empezar dándole tu los materiales, si tu teni que darle todo... todo... poh...ponte, los talleres de madera son ... son maquinaria súper cara poh y los

gallos van a allá a capacitarse y después a medida que se capacitan les mandan a hacer muebles así, y ahí empiezan a ganar plata y ahí empieza el cuento de la ganancia digamos pero al comienzo es pura capacitación...yo creo que lo que me hace falta ponte tú es la cosa de administración que yo igual administro todo mi cuento ahí yo creo que no soy desordena'... pero yo creo que hay que cachar un poco mas de eso poh...

Yo creo que a mí me ayudaría mucho como, como...empresa poh porque el crecimiento seria como mucho más grande creo yo, no sé, al saber administrar no sé poh al comercializar en un lao importante no sé poh creo yo que...en la asociación aparecen hartas cuestiones donde uno puede ir a capacitarse y yo no lo he hecho solamente porque... por ...tiempo ...porque yo hago muchísimas cosas pero este año o el próximo que viene creo que me voy a meter bien en ese cuento, porque es súper importante hacerlo...lo único que he recibido de la asociación mucho Internet, mucho correo, mucho correo y eso es súper bueno igual te están comunicando lo que están haciendo y ...o sea por ejemplo la asociación...o sea tu no necesitas estarle pagando para que ellos te mande los e mails sino que esta es como la corporación de donde te dan ayuda gratuitamente.

De la asociación...todas las posibilidades... yo no lo he aprovechado mucho ah... pero ha sido bueno...yo encuentro que siempre están pendiente...digamos de cualquier cosa que se presente te lo comunican y te están informando... te dan un seminario... te dan un curso, si son súper preocupa'...

Lo que pasa es que yo trabajaba en un banco y era...súper fome y súper dictatorial y a la gente la tratan súper mal...y cuando me fui, yo creo que fui súper feliz... y estoy súper contenta, no estoy ni arrepentida...de ahí que me interesó entrar a la asociación...porque así... uno como independiente tiene una agrupación que está con uno...si, por ejemplo a las cárceles de Colina que son de hombres eh... nos miraron así ...súper así ...como vamos a ver cuanto van a durar... si poh porque íbamos a trabajar con delincuentes...y sabes tu que eh...les tapamos la boca, nos felicitaron y de ahí nos seguimos ganando proyectos y eso yo creo que ha sido... como súper importante, sí...para el crecimiento de nosotras ...económicamente bien, bien poh pero entregarle a esta gente que no tiene ninguna oportunidad y después cachar...eso enriquece...

Cómo funciona la asociación...

A la asociación la conocimos en una, en una, feria artesanal que nos instalamos alguna vez, no me acuerdo en cual ...porque hemos estado en muchísimas eh... una niña que hace... cerámica...nos invito, ella ya participaba... ella hace una artesanía preciosa, y ella nos invitó y fuimos pa allá y nos inscribimos y todo poh...fue como el 2003...mira... con la asociación primero estuvimos en una ...feria... igual teni como harto contacto cuando hay alguna parte donde instalarte pa comercializar, una feria, alguna feria cuando hay mucho seminario eh... eso...mi socia a hecho hartas cosas con respecto a la asociación...ella se ha metido mucho más...nosotras estábamos juntas en esto del taller... hace poquito tiempo, entonces... siempre lo que ella aprendía allá, lo incorporábamos en... en el taller.

En realidad yo creo que lo único... negativo ha sido de parte mía... que de repente no haya aprovechado por tiempo lo que me han... me quieren entregar, pero yo encuentro que han informado bien, o sea...siempre están como... atentos.

La asociación tiene que seguir en la misma línea de entregar todo lo que entregan y de, de... de buscar todo lo que nosotras nos pueda servir poh, porque igual es súper complicado hacerlo nosotras como en forma independiente...una por el tiempo que habría que dedicar y otra porque no sabemos cómo buscar y ellas sí saben...yo creo que el 80 % de la sociedad trabaja en algo que no le gusta solamente por ganar plata y ... es súper difícil...uno es independiente pero... pero yo creo que lo mas importante es el crecimiento que yo pueda tener como persona, eso es lo...además yo creo que las mujeres la llevamos ahora...ahora nos damos cuenta de que tu soy capaz ... igual que todo el mundo, no es con tanto esfuerzo... en realidad, yo creo que cuando uno esta súper convencido de lo que esta haciendo ...eso es lo que uno hace no más...para mí, mosaicos originales y tratar de dar a mis alumnos todo lo que yo sé...todo...todo...

- **s 9, asociada el año 2003, 46 años, formación en pedagogía teatral, dueña única de microempresa informal de artesanía en tapices hace cinco años, en la comuna de Maipú.**

Conversemos sobre la asociación...

A ver...yo soy actriz de profesión y posteriormente me desarrollé como pedagoga. Realmente eso fue como lo fuerte para ganar dinero, y tengo hartoo tiempo de directora teatral, pero esto me cambia absolutamente a los 43 años, cuando yo tengo a mi hija que ahora tiene 2 años. Bueno soy pedagoga teatral, es como al acierto mayor que tengo, he hecho miles de clases y ahí esta como lo central, que es a partir del teatro o del arte integral que me surge todo lo que es el trabajo manual, como el teatro es algo fundamentalmente colectivo, yo siempre tenia la inquietud de...qué pasaba con el artista individuo, el que no tenia que relacionarse con otros y es ahí que yo enfatice tanto en mis alumnos como en mi misma el deseo de siempre estar contactada con las manos y ahí surge mi trabajo, claro...

Cuando yo decidí empezar con esto de las manualidades, para vivir de ello y dedicarme a criar a mi hija, me acerqué a todos los organismos...FOSIS , SERCOTEC, yo me acerqué...después del 2003, ahí yo me acerco a la asociación, SERCOTEC y otras organizaciones, y mucho a la municipalidad, y es la municipalidad la que me regala por decirlo así el vinculo con el Fosis, y el Fosis me da la posibilidad de crear esta infraestructura al costado de mi casa para que sea un taller y yo pueda formalizar un poco mas, de ahí ellos hacían un curso de producción integral, de gestión, eso, como para vincular ideas y vender lo que uno hace y eso fue como una semana y... claro como hago cosas un poco especiales he podido vivir de esto y de ahí yo te voy a mostrar mis trabajos para que tengas una idea, para que puedas traducirlo a la palabra... porque tiene que ver mucho con las relaciones humanas, entonces traducir en lenguaje tanta experiencia...no es fácil en verdad...

Yo solamente veo mis obras como parte de mi desarrollo nada mas, alguna vez yo creo que mi mama me enseñó algo de bordado, de crochet, alguna vez mire en una revista algo, absolutamente autodidacta soy en la parte manual, en la manualidad.

Yo partí siendo secretaria de ferrocarriles mientras estudiaba teatro, porque me puse a estudiar teatro de noche y como ocho años fui secretaria...esto ocurre en el año noventa donde yo, bueno te insisto en el tema que cada individuo tiene que buscar un encause creativo con las manos, porque es lo único que conecta en un mundo absolutamente consumista, el único que te conecta contigo como con un proceso mas creativo, que se

yo, entonces yo, eso que se los digo a los alumnos y comienzo al contactarme yo también, y ahí empiezo a hacer manualidades, en papel con flores, después ya... desarrollo mas el bordado y llego como a una especie de escultura... que se yo, con diversas aplicaciones... con una técnica mixta, entonces es como que aplico todo, aplico genero, aplico bordado, botones, papel si llego a una especie de collage, yo diría que hay algo fracturado en lo que yo hago, entonces esta directamente contactado con el artista que busca un canal de salida frente a una realidad que no le gusta... ahora como empresa... yo parto haciendo tarjetas entonces para mi la palabra empresa, es gigante, gigante para mi por que yo me ha costado digamos hacer esta alianza que debiera haber en el arte y lo que uno esta creando y un mundo tremendamente que tiene requerimientos digamos... destructivos...de tanta gestión, de que hay que tener contactos, mecanismos técnicos, venderse...eso... me entiende... y justamente yo, como vine de este otro mundo, donde hay que tratar de contactarse con el arte me ha costado mucho eso... entonces yo...más que de empresa...sólo podría y me parece legítimo y verdadero, reconocer un taller, un taller que intenta digamos salir al mercado pero desde un punto de vista muy contactado con la persona con el arte y eso es muy valioso...hay que convencer a la gente y que trate de pagar lo que más o menos vale eso...

Bueno...y esto mas que nada ha ido evolucionando en la técnica en sí, yo cada vez como que voy identificando de mejor manera qué es esto, te fijas y de qué se trata... entonces esta todo muy entremezclado con un trabajo que se llama el crucero del alma, que yo parto creando justamente en el año noventa en donde se me despierta toda esta visión de arte integral, y de ahí yo empiezo como a identificar esto...qué género, qué color, qué objeto realmente quiero usar, cuál es mi contenido... entonces, en general yo hago árboles... ahora estoy haciendo un ciclo de mariposas, hago círculos, hago llamas, hago parejas, niños y ...la sexualidad me interesa mucho también, como muñecos con sexualidad... te fijas como el contenido se va centrando... y es esto lo que yo voy repitiendo, cada vez mas los contenidos...mujeres por ejemplo, rostros de mujeres, entonces en eso he evolucionado...claro...antes llegaban a pagarme dos mil pesos por una tarjeta, bueno también estaba vinculada a gente fuera de Chile, entonces si se llevaban mis tarjetas, así... a mil y a dos mil pesos, estoy hablando de cinco años atrás... Ahora tengo que argumentar toda una cosa para que la persona logre pagar lo que yo creo que vale y a veces tengo que bajarlo simplemente y eso es adonde vivo... en una comuna que... te digo...lo máximo que la gente puede comprar son cincuenta mil pesos, entonces es extremadamente duro, mas el tema de la mujer con su arte y tratar de sobrevivir en un taller que pretende ser una pequeña empresa pero evolucionado en los contenidos y ya la gente me conoce y algunos me están pagando lo que vale...

Yo he tratado de formalizarme lo mas que puedo, pero es difícil, hay que ir sola, y tengamos presente algo bien...bien importante...que a mi me sucede ...en el 2003, digamos tengo una hija y necesito mas sobrevivir con esta cosa, con esta manualidad necesito aun mas, entonces ahí se me produce todo un quiebre realmente, porque ya no viene el teatro como base, ni mi trabajo pedagógico, porque ya estoy a cargo de la niña y opto por criarla, criarla por lo menos lo que mas yo pueda, entonces ya ahí se me hace tremendamente difícil poder vender al ritmo de las necesidades económicas que yo tengo ...yo...te digo.... no puedo entender como sobreviví...porque bueno, yo creo que pasa mucho por la solidaridad, la generosidad de los amigos, que la gente te compra cosas y tu no sabes si en verdad es por que es bonita o sólo te quiere ayudar, ¿me

entiendes?, entonces se hace muy difícil, ahí cuando yo trato de formalizar ya, yo hago cincuenta, ochenta tarjetas y siempre que tenga la certeza de que eso lo voy a vender... incorporarse a la feria es un proceso, todo un ritmo que no me es fluido porque tengo una guagua, no me es fluido para nada, entonces, yo creo que es muy importante en ese proceso estudiar, ver, revisar que pasa... es casi como que te entra una locurita... porque criar, pañales, limpiar, comida, hacer tus tarjetas... ayer, yo te digo, estuve hasta las cuatro de la mañana, estuve hasta las cuatro de la mañana haciendo trabajos... entonces al otro día mi hija se despertó a las ocho... igual he tratado de no transar en absoluto o sea, le estoy haciendo una casa de muñecas y le estoy haciendo un Pegaso, te fijas, en papel...no se cómo, y voy ahora a vender dulcecitos al colegio...mira yo vendía queques al principio, ricos, exquisitos, yo los hacía en mi casa con un cariño, con nueces... a cien pesos... con una bolsa... con una lanita y con una bandeja hablando de la colación natural, con coche y con guagua llegaba, paraba en la casa y lloraba... me compraban dos o tres... trescientos pesos...y yo había estado toda la noche...después cuando lleve esas porquerías de Kimbo, cubos de unas cuestiones mas penca que hay... ahí empecé a vender y son tremendos...se venden... yo estoy parada ahí... en un lugar, entonces la madre, la madre... sobre todo una madre sola... pienso yo, con padre no se produciría todo esto... pero yo pienso que muchas de las empresarias, microempresarias somos mujeres solas avanzan... no se... creo eso yo, algunas están con los maridos... pero se ve un empuje muy fuerte, no se... encuentro digno de estudiar, yo no lo podría estudiar... porque estoy tan metida, tan inmersa en la sobre vivencia y en la crianza de la mejor manera de mi hija...me ha ayudado mucho darme cuenta de que es una niña en espíritu evolucionado pienso yo, porque ha sido bueno este tiempo... a pesar de todo lo que cuesta emprender...

Mis ingresos son lo mas relativo que hay ... desde que tuve a mi hija yo, yo recibo una cantidad bastante menor de cuarenta mil pesos de parte del papá de ella y ese dinero surge de todo un proceso en tribunales...finalmente los tribunales deciden cuarenta mil pesos y... lo otro es absolutamente relativo, yo voy a vender estos dulces y por ejemplo semanalmente puedo ganar diez mil pesos, quince mil pesos, todo depende de un montón de cosas, bueno ...vendo tarjetas o vendo tapices...por ejemplo, hay meses que yo vendí dos tapices, son ciento veinte mil pesos, un tapiz setenta mil, otros cincuenta, trato de no bajar de cincuenta... de repente ... hago unas parejas que me han pedido, son dieciocho mil pesos... entonces voy así de una relatividad total, ahora yo debería vivir como con... o sea pago de cuentas y todo, mínimo, mínimo deberían ser doscientos mil pesos, yo no se como llego a esa plata todos los meses no se, pero es así un goteo entre el arte, el trabajo con los dulces, y lo que hablaba de la solidaridad de mis amigos, gente que viene a la casa y me regala cosas, casi todo, me han regalado, me ha costado mucho recibir ...yo soy una persona que he sido muy autónoma y ...en este periodo ...recibir...ha sido difícil...ya voy a empezar a aplicar estos contenidos a cada cliente, a recibir ...dinero...porque esto tiene que ver con lo que la gente esta pidiendo...

Como llegue a las tarjetas...cuando comencé en el mundo de la manualidad y hacia tarjetas entonces me gustaban los papeles, partí haciendo distintas cosas, esto fue en el año noventa y es ahí cuando mis amigos ...estos de diseño, escultores, pintores... me decían: esta muy recargado el objeto en sí, tu no lo observas si no que estas muy... esta lleno de contrastes... entonces eso es demasiado, mira... podrías sacarle esto... ponerle

esto otro y así, y yo los dejaba tal cual los hacia, yo iba a venderlos a algún lugar y me los compraban al tiro, así que esa es la escuela en la que uno debería estar... entonces ahí fui como haciéndole un poquito mas caso a los materiales... yo decía, si es papel, flores, también lentejuelas, encaje, te fijás, alguien que jamás en una escuela de diseño juntaría, por ejemplo una flor con un encaje, encima de un papel con una lentejuela... mis amigos decían: pero ¿cómo? esto es demasiado... mira, es bonito ...pero yo le sacaría tal cosa... siempre me opinaban, entonces, yo poco caso hacia y eso es reimportarte, que yo pienso que la escuela en general, si no eres un ser bien pensante tienden como realmente a dañar los procesos creativos, los formalizan ...te dan como que es un esquema mental, te fijás... a eso me refería con la importancia de que si uno quiere ser un ser autónomo mentalmente y económicamente, en este mundo que vivimos es extremadamente difícil, se requiere tiempo, no hay tiempo para eso, entonces por eso a mi me cuesta observar aun en el proceso que estoy... esto de emprender...

Mira, imagínate que a mi...hace muy poco...me vieron mi trabajo, una productora... y lleve todo mi trabajo ahí...decían... que esta muy bonito todo, imagínate, mi trabajo eran una montonera como dieciséis trabajos que yo tenía y todo el mundo fascinado, claro... sorprendente ¡nadie hacia esto! y yo hago una especie... como que creo volúmenes, me entiende o voy y creo algo... Y puedes creer que de un minuto a otro, después de cuatro meses...me dijeron sabes que no... estamos trayendo mas gente de escuelas de arte...y he tenido que pelear con medio mundo para ver si tu puedes estar, pero la verdad es que tu no vas a estar... después de que a todo el mundo le había fascinado y eso es...tremendo, tremendo, tremendo, porque tu dices ¿cómo?... tu cómo vas convenciendo de que la escuela puede dañar y que no por ser de la escuela, no pertenecer a una escuela tu proceso creativo a nivel manual es menor, al contrario, que conozcan a (...), que ella es arquitecto y llegó a una arquitectura de lo que es el macramé, una cosa maravillosa y ello porque es arquitecto... porque a la hora que no es arquitecto en la universidad.... nadie le da boleto me entiendes?...

Entonces, yo no pertenezco a una escuela institucionalizada total... a la cual yo pueda decir, mira yo soy de la Chile, me entiendes, tu a mi me tienes que valorar esto, uno dice pucha son capaces de comprender, ellos están en la línea del pensamiento, de ver que las cosas pueden servir o sea ¡¡que te queda pa' otros!!... y te digo, yo a toda costa con mi guagua recién nacida y todos fascinados y después de cuatro meses me dicen que no, entonces yo estoy perdida me entiendes, me cuesta mirarme y claro... tengo todo ilusionado... mucho en los materiales y precisado en los contenidos, son círculos los que yo trabajo, el concepto circular y no el cuadrado, por tanto hay gente que se asocia al Mandala, no se si usted conoce eso, se asocian a imágenes hinduista, que son como el sol... la luna, te fijás y que si yo miro o tengo eso... me calmo... me tranquilizo, trabajo el árbol, porque pienso que principalmente en la tala de árboles y lo que pasa con los árboles es terrible, en el mundo en que vivimos entonces son como la única posibilidad de sobre vivencia de este planeta, los árboles, y encuentro que hay que cuidarlos, entonces yo hago árboles y pego muñequitos como que los protejan, y eso me compraron mucho de esos árboles, me demore casi un año en hacer nueve imagínate, el proceso de hacerlos es muy largo en mi carrera también, entonces sinceramente esa pregunta me lleva a un punto que para mi es difícil...emprendedora...emprender...

Los obstáculos que yo he tenido, básicamente, es eso que llega un momento que tu tienes que pertenecer a alguna escuela...ser autodidacta es como ser inferior ...es todo lo contrario, es todo lo contrario, ser autodidacta es todo lo contrario ...yo pertenezco al

mundo de las universidades, yo imagínate haciendo clase de tradición oral y canto, cantos de tradición oral, ellos cantaban...hicimos un millón de cosas, se produjo una cosa impresionante, realmente entonces tu dices yo no soy de la Chile ... yo soy de una escuela de teatro, como decirlo, no de la escuela formal, te fijas...como súper complicado así, como tampoco están insertos a un mundo formal entonces, ese es el gran obstáculo por un lado, por otro lado es que la gente verdaderamente o sea agarra cualquier cosa, con tal de que cueste lo mínimo, me entiende o sea compra cosas de cien pesos...compra cosas de quinientos pesos, prefiere comprar... no se diez tarjetas en mil pesos, que sean todas iguales y que no haya trabajo de ningún tipo, mi trabajo esta como mas bien...donde puede ser mejor aceptado es en los museos, de ahí te juro que duermen muchas cosas en los museos, entonces mi obstáculo es como insertarme y la verdad es que me cuesta un mundo, trato no te puedes imaginar todo lo que trato de descubrir que es lo que le gusta a la gente pero no lo veo, y cuando yo hago mi trabajo la gente lo encuentra bonito pero no lo paga...Estuve en la feria hace muy poco, estuve en la feria solidaria de la moneda, te juro fue increíble me iban a ver me sacaban fotos me pusieron en unos programas, todo el mundo, todo el mundo te dice, y yo gane como en tres días ciento ochenta mil pesos y la chica del lado vendía vidrios, yo creo que vendió como quinientos mil pesos, sin embargo a mi me iban a entrevistar porque la gente se impactaba de ver algo tan diferente y ahí tenia seis llamas, llamas del norte y yo ahí en el sentido...siento una profunda valoración...la gente me valora mucho pero no me compra el objeto te fijas, no lleva, es muy caro, si puede ser pero ... trato de bajar, te fijas ...pero es un trabajo pesado, pesado realmente, no se ahí, estoy con ese gran obstáculo, como lo que le gusta es lo que yo quiero vender...pero no me lo pagan... eso es recomplicado....

Porque básicamente tendría que dejar de ser yo y pa' eso voy a comprar a Meig y vendo pulseras, me entiendes ...o sea ahí una cosa del concepto del negocio que no tiene nada que ver con el arte, entonces es como que a mi me falta...necesito otra persona, ya vez que uno hace demasiadas cosas como para además..... es duro, bueno lo que me calma a mi es que tanto otros artistas...que yo soy nadie, no me comparo en absoluto con ellos pero tantos artistas que realmente no logran nunca insertarse en su sociedad, la misma Violeta Parra, entonces es un signo bien jodido este...

Las cosas que han facilitado yo creo claramente en esta ayuda del Fosis, claramente o sea que Fosis venga a tu casa y te diga: qué quiere hacer usted, qué necesita...mire tenemos trescientos mil pesos...que es nada, pero queremos ayudar en lo que sea, la idea es que le hagan un curso...

Lo otro que me ha facilitado mucho... yo pienso que como cuando este en una Feria, bueno he llegado a una feria que ha sido gratis y que la gente se de el tiempo de mirar el arte pero tendrían que haber muchas ferias de artesanos chilenos, que el artesano este ahí...no que un tipo compro el local y que el artesano no esta o que van a comprar a distintos lugares...puras cosas que no son chilenas...eso a mi me ha facilitado muchísimo, un espacio donde yo he puesto mis trabajos, por ultimo eso te hace un cariñito al corazón ... que te diga la gente: ese trabajo es bueno... a mi me llega entonces... eso me facilita ...esas cosas no mas...

Mira el taller es pequeño digamos, tratamos bueno...no se podía de otra manera porque fácil daba ciento setenta mil pesos construir este pequeño taller, era muy difícil con esa cantidad, pagarle a un señor ...mas lo materiales, entonces es como la proyección de la casa nada mas, lo cual me ha costado mucho poder trabajar ahí porque es a lo largo me entiendes, entonces me cuesta mucho, yo creo que es una cosa importante de lo que tu

vas creando es observarlo, entonces me cuesta a mi observarlo, me cuesta observar mis trabajos pero bueno es muy precario, bastante helado en invierno porque esta hecho en internit, madera, no esta forrado ya... entonces aquí en mi taller la idea es un escritorio, tengo un escritorio, donde la verdad es que tengo una variedad de objetos y me encantaría tenerlos, siempre he soñado con tener un mueble donde este todo seleccionado, porque se trabajan muchos materiales diversos, ese es el punto y tengo una parte donde están todos mis libros... cuadernos o partes de mis libros ...que tiene que ver con mi búsqueda formal digamos ...y cosas que yo he realizado, a ver, esa es la parte central, tengo, necesito luz ...es difícil la luz en un taller ...tanto como para el trabajo en sí, como para ver los objetos, entonces también no es lo mejor, pero no podría tener otra cosa por los medios que yo tengo, entonces es de cemento, es como una cascarita en realidad que se pudo cubrir con sesenta mil pesos, me ayudo mucho porque en este momento esta siendo como una especie de bodega de mis trabajos, en realidad trabajo mucho mas acá, y me ha permitido mirar un poco mas mis cosas...

El producto, así estrella como se dice, es mi tarjeta... he sobrevivido con mis tarjetas, ese es mi producto y lo que les sigue son mis tapices, yo les llamo tapices para poder identificarlos de alguna manera, pero son especies de esculturas... hay tapices que están enmarcados y estos que no están enmarcados, que son pequeñas esculturas, esta es una estructura te fijas. Estos son los enmarcados son bordados que tienen volúmenes que aquí no se observan, porque esto sale del cuadro... me entiende. Este es claramente casi un sombrero pero aquí no se nota, y esto no esta enmarcado me entiendes.

Ese es nuestro producto...son como dos tipos de tapices unos enmarcados y otros no...los no enmarcados son los que mas hicimos...pero lo importante es la tarjeta de saludo que para mi persiste en el tiempo y para mi es importante decirlo, fijate... la tarjeta es un instante en que tu te tienes que detener a decirle algo positivo al otro y ese concepto yo lo voy a trabajar para siempre... creo yo... con esa idea de que se escriba de puño y letra...la tarjeta no es en sí...lo que yo estoy mandando, hay algo de fondo, me entiendes tu, es una oportunidad de detenerse a decirle algo bueno al otro...de puño y letra...

Yo las vendo...por ejemplo en una oportunidad, que es la que le quería decir, que para mi fue bien importante, quizás debería promover esa manera difícil, porque hay que convocar mucho, llamo a montón de personas que yo considero que tienen dinero que podrían comprarme cuadros, entonces voy a la casa de una amiga que es preciosa que es una casa bonita, central...llamo a las personas y les digo lo que voy a vender y también les digo el precio de lo que voy a vender y el contenido digamos y yo recito y ofrecíamos un cafecito o un jugo y yo contaba, en esa oportunidad conté los conceptos...los contenidos que me habían llevado a confeccionar los árboles... mas que nada como símbolo de la fertilidad...entonces converse esto... recitamos, cantamos y la gente me compro y se fue.

Otras veces he estado en ferias, estuve dos años en la feria de Pio Nono, estuve vinculada con un grupo de... no eran empresarios... eran diseñadores que habían llegado a la madera... escultoras que habían llegado al vidrio... bueno te fijas toda la gente con un desarrollo mucho mas informado, pero que esta tratado de sobrevivir estábamos haciendo artesanía...ahí vendí muchísimo yo, ahí vendí mas que todo, en realidad eso me satisfizo muchísimo a mi, porque ahí vuelvo al punto de que yo no soy de escuela y sin embargo fui la que mas vendí, entonces fue bueno eso y vendo mucho, me interesa el pregón, hablo yo mientras estoy en la feria... bueno tu viste en esta

entrevista hablo harto, es que hay mucho que decir en realidad y poco espacio para hablar, entonces cuando estoy en una feria y estuve dos veces en la de Pio Nono, en la solidaria de la comunidad del Fosis, he ido y me he puesto en las calles de San Antonio, en el puerto de San Antonio y ahí me ha pasado algo maravilloso... porque me puse en un banco... ahí frente al mar y eso me emociona... que los artesanos me vieron mi trabajo... fueron a comprar helado ponte tu y vieron mi trabajo... es increíble... me ofrecieron un puesto... estuve toda una tarde en un puesto que ellos pagaban, yo no pagué nada, nadie me compró... me compraron una tarjeta y todo... pero los artesanos me valoraron, hablaban de que mi técnica era técnica mixta... novedosa... que yo tenía una capacidad de representar un proceso del individuo fracturado, que era capaz de inventar cosas, me dijeron cosas maravillosas... los artesanos... en San Antonio... ahí estuve dos meses... tengo mucho que agradecerle a la vida en ese sentido, en el territorio de la bondad ... de la generosidad... de una hermandad subliminal... de un contrato que hay así ... entre artistas... así vendo... voy vendiendo con la vida...

En la actualidad ... desde que entro el Fosis en mi vida, ahí aprendí que debía trabajar en serie, este año inventé un sistema de plantillas, cosa que jamás en mi vida había hecho, lo que me producía mucha angustia porque yo jamás hacía una tarjeta igual a otra, fue una cosa terrible porque todo era diverso, distinto... en cambio esto me ha permitido trabajar de forma permanente... tengo un ciclo de madre, teijas, ahí esta, la que esta arriba es la madre que juega, abajo la madre que trabaja, y la tercera es la madre que amamanta que no esta ahí y esas son plantillas que yo repito y cambio la forma, perdón, los colores, cambio y el entorno, y eso lo he asociado, en ese cuadro tiene que ver con ... una cosa como religiosa que fue cuando fui a los museos de una iglesia, no me acuerdo como se llamaba, de la Merced, entonces de ahí yo trate de adecuar lo que se podía, y los misterios dolorosos, gozosos y espirituales. Bueno, así voy, trabajo diariamente ahí tengo mi horario: bordar, bordar, arte tarjeta, bordar, bordar... teijas... todos los días, tengo una intencionalidad, sinceramente a veces no me es posible el cansancio me agobia digamos, veinticuatro horas... doce de la noche hasta las tres de la mañana y al principio era hasta las dos, no mas pero la verdad es no me es posible por que como que empiezo a entrar a la dinámica de la creatividad hasta que voy a despertar, entonces tengo que obligarme a acostar, pero la única posibilidad porque trabajo con tantos objetos, mi hija empieza a tomarlos todos, necesito mucha tranquilidad... así trabajo...

El negocio primero yo lo llevaba a cuestras del año noventa... tuve un taller... en un periodo de mi vida muy productivo... llegó a casi lunes, miércoles y viernes a una casa que arrendé en treinta mil pesos, una casa muy bonita con una pequeña salita y eso me sirvió mucho a mi para tener este concepto de taller... pero yo iba... teijas, entonces yo iba tres... cuatro horas, bordaba, ordenaba, pegaba y me venia a mi casa, produje mucho ahí... recién en el año 2000 yo creo, ahí como que yo empiezo a entender el concepto de taller ... porque yo antes... como que lo hacia en cualquier lado y así vivía yo, sin sentir claramente que este era mi negocio, en cambio... ahora... yo si siento que es mi negocio, cada vez mas... ahora... las plantillas son de ahora... del 2005... Entre 2003 y 2004, el taller en sí, después confeccionar las plantillas ... a sentir que puedo repetir, repetir mas o menos y esto otro, cada vez estoy focalizando mas lo que quiero hacer ¿me entiendes? árboles, mujer, círculos, algunos animales, teijas, la pareja que hay ... estoy todavía con eso... hombre... mujer en el fondo y eso ... como que voy haciendo eso...

La necesidad mas grande que yo tengo...y por eso la asociación es importante para mí...es poder crear algún vinculo que me permita a mi salir fuera de Chile, mi trabajo yo siento que es para personas que tienen medios y para gente fuera de Chile, a mi la gente cuando yo estoy en un Feria, la gente que mas me compra no son chilenos, no son chilenos, son norteamericanos, son mexicanos, son argentinos, españoles, esa es la gente que a mi me compra, el chileno me dice ¡oh, qué bonito, muy bonito, muy bonito!...pero, me han comprado dos o tres chilenos ...es ese gran vinculo con el extranjero, para mi es lo mas importante o con alguna organización que haga algo de ese lado aquí en Chile, lo que pasa es que algunas cosas que tienen que ver como made in chile por ejemplo, parece que ellos trabajan un solo concepto como por ejemplo lo chilote, me entiendes, o los huasos, yo no hago esas cosas te fijas mis mejoras van por ahí. Eso es lo que quiero el vínculo para poder vender... la independencia me gusta, me libera , me hace feliz...la autonomía es para mi un enorme y profundo valor, me entiendes, y la verdad es que cada vez mas difícil con una sociedad agobiante en ese sentido, o sea no te permite esa autonomía, entonces existen todas estas organizaciones que se yo... y de apoyo...

Ahora lo que me gusto a mi del Fosis, es que te ofrece algo, te lo entrega y te libera, o sea no te hace preso de ese regalo, me entiendes, al contrario, te ayuda, eso me gustó mucho del Fosis a mi, por eso lo he mencionado tanto...

Yo fui a la municipalidad con mi hija y le lleve mis cuadros a una chica a un departamento de recursos, no se, en ese momento estaban reestructurando la municipalidad pero me atendió una señorita y me dijo que lo mío realmente tenia que irme como focalizando lo chileno, entonces ahí yo le hablaba, que éramos los chilenos y entrábamos a esto, los chilenos es como la bandera, los chilenos es como, no se, huaso, una china, el chilote. Me entiendes como eso, le dio vuelta a eso, me dijo que tenia que buscar eso, pero que le había encantado lo mío, y ahí quedo, y un día me llamó porque Fosis andaba buscando gente que se pudiera interesar en un apoyo de algún tipo y llegaron a mi casa, imagínate, estoy aquí con unos amigos, toc toc toc, nosotros venimos de Fosis queremos conversar con usted, entraron y me empezaron a preguntar qué es lo que yo quería... ¿Quién se preocupa de uno así?... Y yo le dije, mire lo que mas me convendría a mi es realmente es una pequeña infraestructura de taller para que yo pueda ver mis cosas, porque tenia todo en bolsas...cajas para sacar algo....era terrible. Para sacar algo, no sabia que usar me entiende, era complicadísimo en mi casa tan pequeña, porque es una casa de subsidio habitacional básica, ellos vinieron y mientras hacían las preguntas, iban construyendo el proyecto y pasarían unos 15 días y la llamarían si había quedado o no, y para mi fue maravilloso, fue como ganarme la polla gol, la lotería, así, me emocioné mucho...después me di cuenta de que era muy poco, me entendís, me acuerdo y me dan ganas de llorar, que era muy poco y que iba a hacer, se me produjo un tormento porque, qué maestro iba a hacer un taller por doscientos setenta mil pesos, que tenia que tener boletas, imagínate qué maestro tiene boletas y que además de ahí tenia que sacar los materiales, era como tener en mis manos algo que no podía usar, fue fuerte eso y me dieron un pequeño curso de gestión y producción, y ahí yo empiezo a formalizar esto de trabajar una a dos horas diarias, pero a identificar que es eso lo que yo estoy haciendo, de ahí en la conversación darle vuelta, conocer mas gente, que hacia, que era variado, infinitamente variado o sea yo de repente estaba conversando con la señora que vendía lechugas en la feria y ella ya había ganado un proyecto Fosis, o a una señora que hacia pan me entiendes, y yo que hacia tarjetas era como un universo de procedencias y ahí yo igual trataba de aprender de eso, ahí pucha, me di cuenta de uno es como un ser de la orilla, esta en la orilla de las cosas.

Entonces aprendí, aprendí esta formalidad, como te digo y también, que mas, algo bien importante, me puse nombre, teníamos que ponernos nombre en algún momento, entonces eso también me ayudaba identificarme, yo me puse tejedora de varios mundos, así se llama mi taller, que no esta anotado en ninguna parte pero eso soy tejedora de varios mundos.

Formalizarme en los horarios de mis trabajos y aprender un poco a moverme, y ahí estuve en la feria también, fue Fosis que me invito a esta feria de solidaridad, también ahí fuimos seleccionadas cinco de la municipalidad y éramos todas estas... Si me ayudo mucho...porque pude vender, que eso es lo mas importante digamos, pude vender...me pude hacer conocida, pude conocer a otros en sus luchas y muy diferentes de mi, y además valore un poco mas lo que estaba haciendo, que podía hacer un negocio, me ha costado pero ...puede ser, todavía digo yo si, si ...puede ser que viva de esto.

La capacitación, que me hicieron ahí también fue del Fosis, fue de gestión y producción...ellos incorporan a la entrega del dinero una clase una semana, un taller de una semana de gestión y producción donde identifican, donde te enseñan un poquito a ver como puedes sacar los precios me entiende, a donde ir, a quien acercarte, hacia donde tiene que ir tu trabajo, donde queda claro que lo mío es para el extranjero y de Providencia para arriba me entiende, mira yo vivo en Maipú estoy totalmente perdida.

Cómo funciona la asociación...

Sabes lo que pasa... es que yo pienso que la capacitación debiera, no se si se puede, ir absolutamente vinculada a redes, a que yo te capacito a ti , te doy la posibilidad a que te vincules a otras redes que permitan que tu desarrolles el curso que aprendiste o sea te capacitan pero tu no tienes idea con quien hacerlo, bueno me decían a mi, oye ese trabajo es de providencia para arriba, a donde, en que, con que, que organizaciones del Fosis o de otras organizaciones me permitan a mi entrar, como entrar a un nivel de Internet, donde se conozca mi trabajo, que la asociación esta haciendo o han intentado eso hacer, te fijas, eso que la gente conozca mi trabajo, eso no esta, te enseñan pero no te dan las redes de vincular eso, eso me gustaría que hubiera, entiendes que yo aprendo algo...pero lo aplico...voy buscando me entiendes... en cambio te quedas como con papa caliente porque no sabes como hacerlo o al extranjero que yo he llamado mucho, para todo tienes que pertenecer a un grupo y yo trato de sintonizar con otra que haga mi trabajo y no, significa un trabajo extra, me cuesta mucho porque apenas estoy con la sobre vivencia, imagínate, creando organizaciones mas encima, es súper difícil, mejor buscar una organización que uno se vincule...donde me entiendan... porque no hay espacio donde yo pueda decir lo que me sucede, donde me entienden tanto en lo artístico como en el nivel productivo de ventas...de mis cosas, y he estado muy sola en eso, infinitamente sola...

Yo quisiera saber computación, si, por que siento que voy a tener en algún momento venderme a través de Internet, me entiende, y poder transmitir, eso no se si se venderá realmente, pero siento mucha gente que me pregunta, eso, como además que en los traslados cuesta tanto imagínate, yo con mis cuadros, hubo una época que yo me trasladaba con mis cuadros para mostrarlos, por eso haría computación, contabilidad.

Ahora yo te digo, vuelvo al tema de la autonomía, no pretendo que me estén apoyando, o sea me parece que una situación como muy paternalista de que...yo te apoyo, si no que hay que darte ciertas herramientas que te permitan pararte y seguir desarrollándote, me entiendes, y en ese sentido no lo he tenido, o sea el Fosis hace eso, te deja por que ya participaste de su feria y ya cumpliste, el año se acabó, entiendes, pero debería haber mas, un apoyo mas continuado o sea en el sentido, no se si la palabra apoyo, como un vinculo continuado .

Darle espacio a la artesanía en Chile...aprender más...crear más...para herosear mucho mas mi trabajo, por ejemplo...el otro día conocí una mujer que me ha costado mucho ubicar, ochenta años tiene, lo puedes creer, y que te mueres lo que hace, es una señora, nadie así, vive por ahí y vi su trabajo... traspasa la lana y el trabajo de color que hace, el diseño, hace como plumas, ponte tu, plumas de pavo real, pero pasadas por lana, pero ella tiene, es como si hubieran hartas plumas juntas de pavo real, eso lo hace ella pasando lana, tiene ochenta años y ese conocimiento lo tiene ella, le pediría que por favor me enseñe porque esa señora se podría morir y nunca... transmitir ese conocimiento. El crehuel es otro trabajo muy jodido de bordado, es un trabajo paulatino lento, es otra respiración, no pertenece a esta cosa, así de cómo que hago para mañana de comida...pa' no tener cuentas, es una cosa, una desilusión tremenda, bueno pienso yo que necesito esas cosas, capacitarme a nivel de contenido de lo que yo hago, también la de tesorería, la cuestión de computación y vínculos, vínculos extranjeros internacional, todo siempre, estoy abierta siempre a aprender...

- **s 10, asociada el año 2002, 45 años, educación media liceo técnico profesional, dueña única de microempresa de servicios de aseo de oficinas, formalizada hace cuatro años y medio, de la comuna de San Joaquín.**

Conversemos sobre la asociación...

Yo soy de Arica, salí de allá del liceo técnico profesional...de secretariado...de allá me vine para acá...y mi marido acá es mayordomo, en una empresa, él tiene a cargo el aseo de las oficinas y con él yo fui aprendiendo...y aquí conocimos un señor de Suecia...que tiene unas máquinas y yo se las arriendo y él me enseñó a usarlas, lo que pasa es que él es un señor mayor...entonces como no puede trabajar entonces el buscó a mi marido y él me lo pasó a mi y nos vamos fifty y fifty...yo aprendí a usar las máquinas una vez que le fui a ayudar a él y también me he metido en el computador en Internet y ahí voy viendo los precios y busco empresas de aseo para ver qué ofrecen y ahí me voy actualizando...yo me convertí en prestadora de servicios al ir haciendo varios cursos...uno en la municipalidad, otro lo hice el 2001 en el Fosis, se llamaba organización de empresa, ese duró como un mes...otro lo hice en la CONADI ... es que yo soy Aymarará ...para aprender a formalizar una empresa y para saber de contabilidad básica, ese fue en el 2003, no...si yo soy bien movida... también he hecho cursos de ambiente y de alimentación...en el sesma...como yo tengo que ver con aseo de oficinas...ese me interesó...yo antes siempre había trabajado como independiente...en Melipilla daba pensión a unos niños que estudiaban...hacía bolsas de papel para Maui y Bellota, también vendía perfumes que me mandaba mi hermana de Arica..no ve que allá son más baratos...y así...cuando nos vinimos de Arica no teníamos nada...había que hacer algo porque no nos alcanzaba...yo empecé yendo al centro cívico y les dije que

venía llegando del norte y que no tenía pega y empecé lavando las cortinas de ahí...quedaron harto buenas...

Después me pasaron las persianas...eso sí que era trabajo y yo pedí ayuda a mis hijas y les pagaba \$1500 por persiana...me dieron también \$200.000 en el Fosis y con eso yo invertí en uniformes para ir a ofrecerme en hacer aseos a las oficinas y para que los otros que me ayudaran tuvieran uniformes también...así nos veíamos serios y ordenaditos...para que pareciera que era una empresa más grande y eso lo hice con unas socias...ellas me hicieron los uniformes... y ahí me ofrecí para hacer aseos de oficinas y empecé...con la primera plata que me pagaron me compré una aspiradora...los cursos de fomento productivo me ayudaron a descubrir que yo era capaz de hacer esto...mi esposo también me dio el empuje, mis ganas de superarme, yo creo que también mi honradez, mi constancia, porque si yo no fuera así no me duraría mi trabajo...nosotros somos muy unidos y él me ayuda con todo esto, a veces cunado tengo pegas muy grandes lo contrato a él, porque yo tengo personas que me ayudan pero yo igual no más limpio, lavo alfombras, porque si no, no ganaría mucho, claro que a mí me gustaría supervisar no más...más adelante...digo yo...

Yo realizo mi trabajo desde aquí desde mi casa, aquí tengo las máquinas que he ido comprando...yo tengo también un computador, una impresora y un fax...tengo cartas de presentación para las empresas y me gustaría tener una página de Internet...la misma gente se ha encargado de recomendarme...por lo seria y cumplidora...y honesta también...en la asociación me han puesto en su página y ahí me ha servido para los contactos...también he mandado a Chile Compra y también al SERCOTEC para que me ubiquen cuando hay cursos y beneficios que yo pueda tener como microempresaria aymará...

Cuando yo estaba en una charla de la municipalidad...yo representaba a las microempresarias de la comuna y cuando nos fuimos a tomar un café conocí a la presidenta de la asociación y ahí me contó lo que estaban recién empezando a hacer ellas y conversamos de lo que yo hacía...yo acepté la invitación a integrarme porque yo quería la oportunidad de hacer cursos y de consolidarme...y asistí y de ahí me invitaron a unas actividades de SERCOTEC y fui a varias reuniones durante casi como tres años...después mi mamá enfermó y ahí dejé de ir...hace como un año que no voy pero igual me siguen mandando invitaciones...aunque yo no he pagado las cuotas mensuales porque como no fui más y ahí se me acumularon...pero parece que a ellas no les importa mucho eso...yo las encontré muy optimistas, tienen muchos conocimientos de todo lo que pasa y de las microempresarias, son como mamás de las microempresarias, como que siempre están ahí, además yo sé que representan a Chile, viajan a otros lados y de allá traen ideas para desarrollar a las microempresarias de Chile, uno como que se siente orgullosa...cuando yo las escuché hablar...en otras partes...como en el Sercotec como que uno se siente apoyada en lo que hace...en esto de emprender...yo encuentro que lo que hacemos no se diferencia de lo que hacen o pueden hacer los hombres...como en otros trabajos...en lo que yo hago, no. Yo solamente necesito tener como dos o tres clientes más...así estaría tranquila...lo que yo quiero es saber más de computación, para poder hacer mis boletas, meterme más a Internet para hacer esos contactos que me faltan...eso sería lo que yo quiero, porque lo otro ya lo he aprendido todo...lo que yo agregaría a esta conversación sería que todo con perseverancia se logra, las cosas se van presentando y hay que saber tomarlas en ese momento y cumplir con

ellas, estos trabajos ayudan a lograr las metas de la familia, como en mi caso que mi hija esta estudiando en la universidad y sin préstamo... se lo pago todo yo...