



Universidad de Chile
Facultad de Comunicación e Imagen
Escuela de Periodismo

MUJERES EMPRENDEDORAS

Diez historias de la ciudad de Rancagua

MEMORIA PARA OPTAR AL TÍTULO DE PERIODISTA

Categoría: Reportaje escrito

NATALIA ANDREA BETANCOURTT ESCOBAR

Profesora guía
Carolina Pamela Muñoz Castillo

Santiago, Chile

2024

A todo quien se aventure a emprender

AGRADECIMIENTOS

Comenzaré por agradecer a Gladys, Johana, Constanza, Ingrid, Ana, Dayana, Jacqueline, María Antonieta, Rosa y Claudia (mi mamá). Las diez mujeres que accedieron a contarme sus historias. Gracias por contarme cosas íntimas de su vida personal y familiar, gracias por llorar junto a mí mientras recordaban momentos de su vida, gracias por reír mientras recordaban anécdotas, gracias por reflexionar por primera vez acerca de sus roles como emprendedoras, gracias por confiar en mí y gracias por desearme éxito en este proyecto.

Quiero agradecer especialmente a la profesora Carolina Muñoz Castillo por ser humana, ante todo. Gracias por ofrecerme ser mi profesora guía cuando todo se puso cuesta arriba, gracias por recibirme con una sonrisa en cada reunión, gracias por nunca juzgarme y siempre aconsejarme. Creo que la experiencia universitaria de un estudiante o una estudianta depende en gran parte de su relación con sus docentes y estoy segura de que, sin su apoyo, estas páginas nunca se hubieran escrito.

Nuevamente, gracias a mi mamá, a mi papá, a mi hermano, a mi abuela, a mis tías y al resto de mi familia por ser pacientes conmigo y dejarme ser quien soy.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	5
¿Qué es ser emprendedor o emprendedora?.....	7
CAPÍTULO I: CONVERTIRSE EN EMPRENDEDORA	9
Cambio de planes.....	9
Cambio de switch	12
El ambiente de las ferias	15
CAPÍTULO 2: EL ROL DE LA MUNICIPALIDAD	17
El alto número de emprendedores	18
La labor de las agrupaciones	20
CAPÍTULO 3: UNA ALTERNATIVA AL TRABAJO FORMAL.....	24
Reinventarse desde cero.....	25
Las vueltas de la vida.....	27
La necesidad de tener redes de apoyo.....	29
CAPÍTULO 4: HACER FRENTE A LOS PROBLEMAS DE SALUD	31
Doblarle la mano al destino.....	32
Un viaje por distintas ferias.....	34
El tarot como terapia personal.....	35
El cuidado de la familia	37
CAPÍTULO 5: UN APORTE ADICIONAL AL HOGAR.....	39
Una oportunidad para la dueña de casa	40
Distintas necesidades	42
CAPÍTULO 6: LA VENTA DE ALIMENTOS	45
Una nueva oportunidad comercial.....	45
Una nueva oportunidad de vida.....	48
Las historias también tienen cosas en común.....	50
CAPÍTULO 7: LA BÚSQUEDA POR EL CRECIMIENTO	53
Formalización de los negocios	56
Desafíos actuales	59
EPÍLOGO	64
ANEXOS.....	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	84

INTRODUCCIÓN

El 1 de junio de 2023, el presidente de la República de Chile, Gabriel Boric Font, rindió la segunda cuenta pública de su mandato. En los primeros 15 minutos del discurso, que tuvo una duración de más de tres horas y media, destacó el fortalecimiento que el país ha tenido gracias a diversos agentes, entre ellos emprendedores y emprendedoras.

*“Estamos mejor parados como país, estamos más fortalecidos como democracia. Y esto, por cierto, no es el resultado único ni principalmente del Gobierno que presido; es el resultado del trabajo de los diversos poderes del Estado aquí presentes, del Poder Judicial, del Poder Legislativo y el Poder Ejecutivo, de todas las fuerzas políticas, de las FF.AA. y Carabineros, de la sociedad civil, de los trabajadores, **emprendedores** y empresarios, y en especial, compatriotas, de la extraordinaria resiliencia que han mostrado las chilenas y los chilenos en conjunto con sus familias.”*

Luego de dos horas de discurso, se refirió al eje de desarrollo sostenible y a la agenda de inversión y productividad, resantando el exceso de burocracia administrativa que afecta tanto a emprendedores/as y empresarios/as cuando buscan obtener permisos correspondientes para operar legalmente en el comercio, destacando la labor que realizan en función de la productividad laboral y económica del país.

“Ahora, quiero hablarles a quienes tienen un negocio de barrio, a quienes ofrecen excursiones de turismo aventura, a quienes desarrollan unas aplicaciones web o a todos quienes saben lo que es empezar un negocio a partir de una idea. Ustedes no sólo generan más de la mitad de los empleos del país, sino que también proveen servicios y productos cruciales para el bienestar de la gente y también crean comunidad e identidad local. ¡Estamos orgullosos de nuestros pequeños y medianos empresarios! Y tenemos que apoyarlos más.”

Desde 2019 mientras que Chile y el mundo entero comenzaron a verse envueltos por problemas sociales, crisis sanitarias por el COVID-19 y urgencias económicas como la inflación, una gran parte de la población se ha visto obligada a optar por alternativas diferentes al trabajo dependiente para enfrentar las necesidades económicas que viven. Los trabajos independientes, como los emprendimientos, históricamente han ayudado a las personas a hacer frente al costo de la vida y el desempleo.

Como primer punto de referencia, desde el 2013 el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, junto con el Instituto Nacional de Estadísticas (INE), han realizado siete versiones de la Encuesta de Microemprendimiento (EME), la medición oficial que se utiliza en Chile para caracterizar la realidad de los microemprendimientos formales e informales que se encuentran a lo largo de todo el país. La EME permite aportar una gran cantidad de datos actualizados para la elaboración, seguimiento y evaluación de políticas públicas.

El 16 de junio del 2023, se publicaron los resultados de la Séptima Encuesta de Microemprendimiento (EME 7), la que se realizó entre los meses de mayo y agosto de 2022 en sectores tanto urbanos como rurales y consideró 7.850 viviendas (8.576 informantes), quienes debieron responder un total de 107 preguntas.

Esta versión incluyó a personas que trabajan por cuenta propia o son dueñas de una microempresa con hasta 10 trabajadores o trabajadoras y permite contar con información acerca de los emprendimientos, tanto por variables sociodemográficas y motivacionales de quien lidera el negocio, como por variables de la unidad económica. En específico, identifica características económicas del microemprendimiento como la rama de actividad económica, ganancia del negocio, financiamiento del negocio, acceso a préstamos o créditos, registro ante el Servicio de Impuestos Internos (SII), registro contable y separación de gastos, uso de tecnologías y presencia de encadenamiento de los negocios. Además, considera la seguridad social de las personas microempendedoras, a través de preguntas acerca de cotización de salud y previsional. También profundiza en las características y condiciones de trabajo de quienes están empleados en microemprendimientos, como cantidad de trabajadores del microemprendimiento y existencia de acuerdos laborales. Finalmente, aporta a identificar desigualdades de género en la carga de trabajo de las personas microempendedoras, a través de la caracterización del tiempo dedicado a trabajo remunerado y no remunerado. ¹

Es necesario destacar que, de manera excepcional, también contiene información sobre cómo impactó la pandemia provocada por el coronavirus (COVID-19) en los microemprendimientos en la creación de nuevos negocios, la afectación de sus ganancias, el uso de internet y las motivaciones que tuvieron quienes iniciaron sus negocios en la pandemia.

¹ “Síntesis de resultados EME-VII”, Unidad de Estudios División de Política Comercial e Industrial, 2023.

Paralelo al desarrollo de esta encuesta, también se levantaron las medidas restrictivas sanitarias producto de la pandemia y se evidenció el aumento del trabajo independiente a través de la realización de las autodenominadas “ferias de emprendedores”, las que eran fáciles de identificar en las calles por los toldos plegables azules y blancos que usaban.

Con solo visitar las ferias de emprendimiento que se desarrollan en Rancagua, se puede constatar que la cantidad de mujeres emprendedoras es mayor a la de hombres emprendedores. Esta característica ha perdurado desde que comenzaron a masificarse estas instancias en plena pandemia e incluso han debido crear instancias enfocadas solo en este grupo.

La creación de este proyecto, surge desde el interés de visibilizar, a través de sus propias voces, las historias de esas mujeres que están detrás de cada puesto que hay en las ferias y que no necesariamente están consideradas en los distintos estudios como la EME.

Para el desarrollo del reportaje se recogieron los testimonios y relatos de diez mujeres emprendedoras de la comuna de Rancagua de distintas edades, rubros, situación económica y familiar con el fin de entender los motivos, razones, desafíos, experiencias y proyecciones que tienen en torno a sus emprendimientos.

Además, se entrevistó a empleados municipales de la Ilustre Municipalidad de Rancagua, empleados públicos del Servicio Nacional de la Mujer (SernamEG) y personal del Centro de Negocios Sercotec para un contexto detallado y con cifras con el fin de explicar cómo trabajan entorno a los emprendimientos las distintas instituciones.

¿Qué es ser emprendedor o emprendedora?

Antes de comenzar a hablar sobre las emprendedoras, es necesario tener nociones sobre lo que significa este concepto.

El Ministerio de Economía, Fomento y Turismo cuenta con la plataforma web “Quiero Emprender”, que reúne información para emprender fácilmente y acceder a distintos instrumentos para hacer crecer los negocios de cada persona. Sin embargo, a pesar de contar con la pregunta “¿qué es ser emprendedor?” en una de sus páginas, no la responden y pasan directamente a los distintos canales para crear una empresa o sociedad y operar de manera legal en el país, a través del cumplimiento de distintos deberes como el pago de una patente municipal o la formalización a través del Servicio de Impuestos Internos (SII).

El mismo SII cuenta con una “Guía del Emprendedor” donde se establecen todos los deberes y derechos de una persona emprendedora, pero tampoco en ningún lugar de esta guía explica quiénes entran en esta categoría, y al igual que el ministerio, habla directamente de los pasos a seguir para cumplir con los deberes legales.

Entonces, se concluye que el “emprendedor” es todo aquel que inicie una empresa propia a través de distintos canales legales. No obstante, en la práctica los “emprendedores” y “emprendedoras” terminan siendo muchos más que los que se registran en las distintas plataformas legales, puesto que cada persona, institución u organismo que trabaja con personas que se dedican al trabajo independiente tiene sus propias definiciones

Para efectos de este reportaje, se considerará como emprendedor o emprendedora a toda aquella persona que haya iniciado un negocio de manera autónoma a través de distintas plataformas o medios, independiente del rubro al que se dediquen. En el desarrollo del reportaje, gracias a los relatos de las emprendedoras y las instituciones entrevistadas, como lectores y lectoras, podrán formar su propia opinión y definición del tema.

CAPÍTULO I: CONVERTIRSE EN EMPRENDEDORA

Las siguientes diez historias coinciden en lo mismo: ninguna tuvo como plan inicial de vida ser emprendedora, pero los desafíos que debieron enfrentar a lo largo de su vida las llevó a adentrarse de lleno en el mundo de los emprendimientos. Los motivos que las llevaron a emprender son varios, las experiencias han sido totalmente distintas y las proyecciones se van modificando en el tiempo, pero hay algo en lo que todas coinciden: el bienestar que les produce trabajar en las ferias de emprendimiento, es algo que ningún otro trabajo les ha entregado.

Cambio de planes

Gladys Durán Cordero (49) quedó sin trabajo en agosto de 2019 por primera vez luego de haberse desempeñado durante más de 20 años en el área de seguros de distintas empresas de la comuna de Rancagua. A pesar de que pudo obtener otros trabajos en otras empresas, no fue estable y quedó cesante reiteradas veces hasta que su último trabajo formal fue en la AFP Provida donde estuvo hasta agosto del 2021.

“Siempre la artesanía fue mi plan B, pintaba y les vendía a las compañeras de trabajo o a las amigas, pero una vez que me quedé sin trabajo, mi plan B se convirtió en plan A”, comienza su relato. Pese a haber sido trabajadora dependiente durante dos décadas, realizaba artesanías en paralelo a su trabajo, dado que trabajar con sus manos la ayudaba a relajarse y a escapar del estrés que le producía trabajar en el sistema bancario.

Desde niña tuvo cercanía a las actividades manuales gracias a su vida en el campo y las cosas que le enseñaba su mamá, Ercilia del Carmen. Su infancia la pasó en un sector rural de Malloa y asistió a los colegios del sector, que se caracterizaban por contar con una amplia variedad de actividades extraescolares relacionadas con las manualidades.

Recuerda que la primera vez que realizó algo completamente sola con sus propias manos fue cuando iba en tercero básico y una niña de octavo la invitó al curso al que ella asistía en el colegio. La actividad consistía en hacer flores de papel, así que ella se atrevió a hacer una sola y lo logró. Lo que pretendía ser una simple actividad escolar, terminó por ser la forma en que Gladys se dio cuenta del talento que Dios le dio.

Ya de adulta, cuando comenzó con la fabricación de sus productos, se dedicó principalmente a la pintura y *decoupage*² de piezas de madera, pero en vista de lo novedoso y que las personas lo solicitaban, se amplió a la pintura de loza y figuras de yeso. Sus pinturas se basan en la naturaleza, frases inspiradoras o personajes, pero hay uno en específico que se ha destacado por sobre el resto. “Mi caballo de batalla fue siempre la Frida Kalho, a todo el mundo le gustaba, entonces yo pintaba y pintaba a la Frida.”, cuenta Gladys sobre la artista que la ha acompañado en su viaje.

En diciembre del 2021 recibió una llamada de Glenda, la ex presidenta de la Junta de Vecinos (JJVV) de la Villa Los Girasoles, quien ya conocía sus trabajos y la invitaba a ser parte de la feria de emprendedores que se realizaba en la denominada “Plaza del Hoyo” ubicada en la villa. Gladys rechazó el trabajo excusándose en que no tenía tiempo y en que solo podía cubrir los pedidos que le realizaban sus amigas. Luego de analizarlo, finalmente aceptó.

“Yo antes veía ferias cuando trabajaba en el centro y siempre quise participar, pero nunca pregunté, así que seguí vendiéndole a las amigas y conocidas, pero cuando empecé en la feria de la villa, me quedó gustando porque yo veía que se vendía y ahí también me conoció más gente que le gustaba mi trabajo”, recuerda.

Ocho meses más tarde, su faceta de ejecutiva de seguros bancarios quedó atrás y se transformó en una emprendedora a tiempo completo con el fin de paliar los gastos de su casa, necesidades personales y los gastos de la carrera universitaria de nutrición y dietética de Rocío (27), la menor de sus dos hijas.

Debido a que su emprendimiento se transformó en su nuevo trabajo, se ha integrado a otras agrupaciones, por las que ha ido rotando en vista de las ferias a las que postulan y a las necesidades económicas que vaya presentando.

Gracias a lo “busquilla” que ha sido y de su incorporación a otros grupos, además de la primera feria en la que participó, también ha asistido a otras en la Plaza de los Héroes (la principal plaza de la comuna), en el Paseo Independencia, en la Población Manzanal, en la Población Isabel Riquelme y en la Villa Triana. Incluso ha tenido la oportunidad de exhibir sus productos en el

² Técnica que se basa en la decoración a través de imágenes o servilletas que son pegadas sobre una superficie, simulando una pintura.

Hotel La Leonera, Unimarc de Miguel Ramírez, Mall Open Plaza de Rancagua y en las oficinas centrales de la División El Teniente de Codelco.

Producto de su alta participación en ferias, ha incorporado nuevos productos, pero sin dejar de lado la pintura, como el reciclaje de latas para hacer maceteros con cactus y suculentas, y que pinta bajo el mismo concepto de sus otras obras. Debido a la presión de las ferias, también ha recurrido a la reventa de algunos productos como complemento de sus creaciones para surtir el stock de su puesto ya que el tiempo no le alcanza para realizar todos los productos que le gustaría.

A pesar de lo bien que Gladys pudo adaptarse a esta nueva forma de vida, no ha estado exenta de desafíos. Recuerda que el 2022 para el día del asistente social, la llamaron y le dijeron que necesitaban 170 macetas para regalar a los asistentes sociales de Rancagua, pero que las necesitaban dentro de dos días.

"Yo hago unas macetas de yeso chiquititas decoradas, pero a mí me gusta pintarlas, ponerles resina y unas florecitas, entonces dije 'no voy a alcanzar ¿qué hago?'. Me ofrecieron ayuda, pero yo dije 'No, yo me la puedo sola, a mí me vieron ese trabajo y tengo que hacerlo sola'. Hubo una noche que no dormí terminándolas, pinté toda la noche y, cuando escuché los pajaritos cantando, dije 'Miercale, amaneció', pero ahí seguí, seguí y seguí.", relata.

Cuando entregó las 170 macetas, las personas quedaron contentas y satisfechas con el pedido de último minuto. Allí también se enteró por qué la habían escogido a ella para realizar los regalos de los funcionarios. Una de las personas encargadas, había visto una de sus macetas en la oficina de una funcionaria y fue ahí cuando decidieron hacerle el pedido a la emprendedora que la había fabricado. A pesar de lo cansador que fue el trabajo, para Gladys fue satisfactorio por dos motivos: porque la consideraron y porque logró terminarlo contra el tiempo.

Si bien, lleva algunos años vendiendo sus productos, el lazo que genera con sus creaciones, no desaparece. "Me encariño mucho con las cosas que hago, entonces cuando se las llevan, se va una parte de mí también. Es verdad, te lo están pagando, pero es tu tiempo y tu amor el que le pones a las cosas", cuenta.

Sobre el amor y emprender, Gladys aprendió de su madre Ercilia. Su padre se alejó de la familia cuando ella tenía solo 8 años y su mamá tuvo que criar a todos sus hijos completamente sola con los recursos que tenía a disposición y lo que el campo le entregaba.

“Mi mamá bordaba, pintaba, tejía y hacía una infinidad de cosas a escondidas de él porque a él no le gustaba que ella trabajara, eran otros tiempos. Y cuando él se fue, ella sin saber nada empezó de a poco y nos sacó adelante. Se nos cayó entera una casa por un terremoto y mi mamá la levantó. Ella decía que no sabía hacer nada, pero se reinventó”, recuerda emocionada.

Ercilia puso un negocio de abarrotes de manera clandestina el que fue desalojado por Carabineros por no contar con los permisos necesarios, esto la obligó a formalizarse para seguir atendiendo su local. De forma paralela, sembraba la tierra para vender los productos y hacía negocios con todo lo que se le ocurriera.

Ercilia falleció en junio de este año luego de varios años batallando contra el Alzheimer, y a pesar de que durante ese tiempo se transformó en otra persona, debido a su enfermedad, el ejemplo que ella le entregó a Gladys, la ayudó a confiar en sí misma para enfrentar su cesantía y poder reinventarse de manera victoriosa como lo ha hecho desde que dedica todo su tiempo al “Taller de Laly Durán”, nombre que posee su emprendimiento.

Cambio de switch

Claudia Escobar Ramos (53), también vivió en el campo y la mayoría de sus recuerdos de infancia y adolescencia pertenecen a la comuna de Lampa. De la misma forma que Gladys, adquirió muchas habilidades manuales en los colegios rurales a los que asistió, pero gran parte de sus talentos se los debe a su mamá, Antonia (74), a su papá, Juan (81) y a sus dos abuelas, Susana y Nena.

Antonia, además de ser una excelente cocinera y pastelera, también teje. Juan es albañil y a los 75 años seguían llamándolo de distintas constructoras por la precisión de sus trabajos. Susana, madre de Juan, hacía arte hasta de las cosas más sencillas como forrar el basurero del baño, pero también confeccionaba ropa de manera autodidacta. Por último, Nena era una tejedora ejemplar.

A todos los integrantes de su familia se les han dado con facilidad las actividades relacionadas al arte y siempre buscaron la forma de sacar provecho de esas cosas. Recuerda que cuando era niña, su papá le llevaba a ella, a sus cuatro hermanas y a sus dos hermanos, palitos de madera que recogía de la barraca en la que trabajaba, los que pintaban con témpera, los barnizaban y los vendían en el pueblo.

Tal como vendieron esos palitos pintados en Lampa, las cinco hijas de Antonia durante la adultez mientras vivían en distintas comunas de la región de O'Higgins (Rancagua, Mostazal y Graneros), participaron en distintas ferias de vendiendo un sinfín de cosas, desde artesanía, manualidades, peluches, repostería y hasta incluso comida rápida. El permanente contacto con su familia y estas actividades, también ayudó a que nunca se alejara por completo de estos ambientes y siempre pudiera tener materiales a disposición para cualquier trabajo nuevo que quisiera desarrollar, aunque fuera para decorar hogar.

Claudia se define como una mujer, mamá y dueña de casa, puesto que luego de casarse el 8 de septiembre de 1995, la mayor parte de su tiempo lo ha dedicado a las labores domésticas y al cuidado de su familia. Vive con su hija Natalia (24), con su hijo Sebastián (18) y con su esposo Raúl (60), quien lleva 26 años trabajando de manera estable para la empresa cuprífera más grande del país: Codelco.

A diferencia de muchas familias que se han visto afectadas en gran medida por los problemas económicos de los últimos años, la situación laboral de Raúl ha logrado cubrir las necesidades de la familia completa. Sin embargo, el encierro de la pandemia y el permanente acceso a las redes sociales, comenzó a generar en Claudia la necesidad de cambiar el *switch* y realizar una nueva actividad, pero esta vez alejada de las labores que acostumbraba a hacer. Como sus hijos ya eran grandes, no necesitaban tanto de ella, y como las clases eran de manera remota, tampoco requerían de su presencia en el colegio, así que comenzó a tener mucho más tiempo a su disposición.

Su participación en las ferias comenzó en diciembre del 2020, cuando pasó de casualidad por la Plaza del Hoyo, mientras iba a comprar pan. Vio que había una feria, realizó las consultas y al día siguiente se instaló. Junto a su hija, llevaban algunos meses vendiendo a través de *Instagram* ropa usada y accesorios hechos a mano, así que eso fue lo primero que llevaron.

Esta misma feria, durante algunas fechas se trasladaba a una plaza de la Villa Don Mateo, según los permisos que fueran consiguiendo los organizadores. Claudia comenta que estas ferias en las que comenzó a participar, "no son grandes ferias de emprendedores ni de artesanos. La mayoría somos dueñas de casa las que asistimos desde las tres de la tarde hasta las nueve. Así que alcanza el tiempo para ser dueña de casa, hacer las cosas de la casa, atender la familia y después estar un ratito más en la feria para emprender y sacar unas moneditas para una también".

Con el paso del tiempo, siguió asistiendo a ferias de emprendedores tanto sola como acompañada y el stock de productos fue aumentando y variando. Como la ropa usada y los accesorios eran algo que ya trabajaba desde la casa, comenzó a indagar sobre qué otro producto que ya tuviera podía hacer un negocio. Vio su jardín y al notar la gran cantidad de plantas que tenía, comenzó a reproducirlas y a venderlas, pero con el tiempo notó que la compra del macetero era un gasto que podía evitar, así que buscó ideas en internet y comenzó a reciclar latas de comida.

Posterior a eso, gracias al cese de las medidas restrictivas sanitarias y de la apertura completa del comercio, en sus tiempos libres comenzó a salir a vitrinear más seguido al centro y comprar productos en promociones o descuentos con el fin de revenderlos a un valor mayor al que los adquirió.

Con el paso del tiempo, ha tenido la oportunidad de integrarse a nuevas ferias en la Plaza de los Héroes, en el Paseo Estado, en el Polideportivo Lourdes, en la Población Manzanal, en la Alameda, al costado del Unimarc de Avenida Kennedy, en las Fondas Rancagüinas, en el Estadio Guillermo Chacón de Machalí, en Santa Elena y en la Medialuna Monumental de Rancagua, lugar en el que participó en marzo de 2023 en un evento organizado por la municipalidad en el marco de la conmemoración del Día de la Mujer.

Gracias a todas las experiencias que ha ido acumulando, también ha ido "agarrando el gusto" por surtir cada vez más su puesto e integrar nuevos productos, los cuales van rotando según el sector de la feria y la fecha en que se desarrollen. Esto la llevó a crear su propia tienda virtual, la que decidió llamar "Vida Suculenta" y se basa en el reciclaje, jardinería y fabricación de artículos decorativos bajo el concepto del *decoupage* y otras pinturas.

También se ha dado oportunidad de viajar al centro de Santiago a comprar materiales que no se encuentran en Rancagua o poseen precios muy altos, como cajas de trupán, servilletas, pinturas, barnices, pinceles y moldes. Con estos productos y gracias a las ideas que consigue en internet, ha podido realizar muchas otras manualidades y reforzar la identidad de su tienda.

Pese a que siempre busca nuevas cosas que ingresar a su puesto para que se vea llamativo, Claudia considera que su frecuente participación en las ferias de emprendedores es más bien un relajo de las actividades que realiza de forma rutinaria como dueña de casa y enfatiza en que su prioridad no es lo monetario, sino que el hecho de socializar fuera de su hogar.

Desde que realiza esta actividad, ha conversado con “todo tipo de gente” que pasa por su puesto, desde niños y niñas, adultas y adultos mayores, jóvenes, hombres adultos y hasta dueñas de casa como ella. Muchas veces se paran frente de su puesto, pero no para comprar, sino que solo para conversar y distraerse unos minutos. Estos detalles que se dan de manera natural, es de las cosas que más valora de su experiencia porque el hecho de conversar con otras personas, le ha ayudado a ser consciente de las distintas realidades que vive el resto, y por sobre todo, de sus propias compañeras de trabajo.

"Yo me he topado con gente que creo que es de buena situación, que no tienen problemas porque son buenas para reír y se lo están pasando bien. Me he acercado a esas personas y me cuentan que tienen todo este drama... una cree que no tienen problemas esas emprendedoras porque están felices de la vida", comenta Claudia. Así es como se ha enterado que sus compañeras tienen familiares enfermos, deudas económicas, enfermedades físicas o de salud mental y otras dificultades en su diario vivir que nunca hubiera sabido en otras circunstancias que no fuera por la socialización que se da en la feria.

El ambiente de las ferias

Gladys y Claudia se conocieron en la feria de emprendedores de la Plaza del Hoyo de la Villa Los Girasoles, que sigue activa hasta hoy y se realiza de manera fija dos fines de semana al mes en conjunto con otras agrupaciones. La experiencia con las y los integrantes de su propia agrupación y de las demás, las ha llevado a concluir que, para participar en una feria de emprendedores, los valores esenciales son el compañerismo, el respeto y la empatía.

"Cuando tú trabajas en distintos lugares, es un universo de personas que tú vas a conocer. Todas no somos personas que pensamos igual, no somos educadas de igual forma y lo único que tú tienes que ser es ser respetuoso, ser buen compañero. Si no se da, no es necesario ser una familia, pero sí ser respetuoso", expresa Gladys.

A pesar de que ambas emprendedoras tienen en común la venta de latas recicladas con suculentas y cactus, no ha sido un problema vender un producto similar. Incluso, de vez en cuando se pasan datos, se comparten los nuevos materiales que se compraron o simplemente conversan en el transcurso de la feria para hacer más ameno el ambiente.

La experiencia de Claudia ha sido positiva en cuanto al compañerismo. "Yo he tenido la suerte de tener buenas compañeras, buenas personas y creo que va en uno también. Si una es simpática, es cordial y es empática, la gente no tendría por qué no serlo", comenta.

En la misma línea, Gladys también destaca disposición de las personas que organizan y velan por el correcto funcionamiento de las ferias, puesto que "es su tiempo y eso no es remunerado para ellos. Entonces, la preocupación de que nosotros tengamos un lugar, que tengamos luz, que estemos cómodos, yo encuentro que igual es bueno y se agradece la disposición de las personas que están ahí en la cabeza".

Gladys ya no participa en aquella agrupación, pero no ha dejado de mantener el contacto con Claudia. Siempre se están mensajando para compartir datos de productos o de ferias, de transmitirse información de la situación de los emprendedores dentro de la comuna o simplemente para saber cómo están.

CAPÍTULO 2: EL ROL DE LA MUNICIPALIDAD

Desde que se masificaron las ferias de emprendimiento en plena crisis sanitaria por el COVID-19, se han ido desarrollando distintas vías para obtener un cupo en alguna de ellas. La Ilustre Municipalidad de Rancagua posee dos unidades en las que se realizan distintas actividades en función del trabajo de las y los emprendedores pertenecientes a la comuna: el Departamento de Desarrollo Económico Local, y el Departamento de Participación y Desarrollo Local.

Este último, busca descentralizar distintas labores de la gestión municipal. En este departamento se encuentran los Centros de Desarrollo Comunitario (CDC) pertenecientes a cada sector (Norte, Sur, Centro, Oriente, Poniente y Rural), los que se encargan de realizar visitas en terreno para recoger los requerimientos de la población, además de fomentar la participación de las vecinas y los vecinos a través de distintas actividades como talleres, reuniones o mesas de diálogos.

Para que los CDC estén en conocimiento de las necesidades de la población y se faciliten las gestiones, es necesario que las vecinas y los vecinos sean quienes transmitan sus inquietudes a sus respectivas juntas de vecinos (JJVV), para que puedan levantar esta información a la municipalidad en representación de la comunidad.

Los CDC también generan instancias formativas para emprendedores y ferias exclusivas para emprendimientos de los sectores de cada centro, tales como: ferias del libro, “Expo Fem”, enfocada en fomentar la participación de mujeres emprendedoras, fiestas criollas y peñas en el marco de las celebraciones de Fiestas Patrias, fiestas de la primavera y los “Boulevard” sectoriales que cuentan con la invitación exclusiva de emprendedores y emprendedoras del sector en que se realizan.

A pesar de que, la organización de estos eventos le corresponde a los CDC, lo hacen en conjunto con el Departamento de Desarrollo Económico Local, que tiene como principal función generar instancias de activación económica dentro de la comuna.

Este departamento posee tres programas: "Fomento Productivo", "Mujeres Jefas de Hogar" y "Escuela de Emprendimiento", que trabajan directamente con emprendedores y emprendedoras.

El primer programa tiene como responsabilidad generar autonomía económica de las mujeres que formen parte de él, ya sean dependientes o independientes. Esto se busca a través de talleres de formación para el trabajo, capacitaciones, y trabajo intersectorial para mejorar las condiciones de empleabilidad.

La "Escuela de Emprendimiento" es una instancia de formación académica y técnica a través de clases, exclusiva para emprendedores y emprendedoras con el fin de mejorar las ventas de cada emprendimiento y hacer crecer sus negocios. También posee los "Talleres de Oficios" para quienes quieran aprender algún oficio, los que se imparten por profesores/as, manualistas y artesanos/as de la comuna.

El alto número de emprendedores

Los programas "Mujeres Jefas de Hogar" y "Escuela de Emprendimiento" ofrecen algunos cupos a sus miembros para participar en ferias organizadas por la municipalidad, sin embargo el programa que otorga la mayor cantidad de cupos y permisos para emprendedores es "Fomento Productivo".

Este programa se define en el sitio web de la municipalidad como el encargado de "fomentar y fortalecer la economía local de acuerdo con las necesidades de los emprendedores, brindando las herramientas necesarias para que tanto emprendedores nuevos y comerciantes establecidos puedan desarrollar y potenciar sus emprendimientos. En función de obtener una identidad local y sustentable". Este trabajo lo realizan a través de microfinanciamientos, capacitaciones, asesorías y permisos.

A pesar de la variedad de funciones que se desempeñan en este programa, al consultar a distintas emprendedoras de la comuna sobre el trabajo de fomento, todas lo asocian directamente al área encargada de entregar los permisos para instalarse en las ferias. Estos permisos se basan en la entrega de un bien nacional de uso público como la plaza central de la ciudad, "Plaza de los Héroes", el bandejón central de la Alameda, plazas territoriales, paseos y calles o edificios municipales, con la finalidad de permitir la instalación y desarrollo de ferias de emprendimiento sin necesidad de pagar por el uso del espacio.

Previo a la pandemia, la municipalidad solía otorgar permisos para participar de ferias a menos de 150 personas. Hasta el 31 diciembre del 2022, Fomento Productivo mantuvo operativo un formulario Google que pretendía registrar a los emprendedores de la comuna con el fin de que

posteriormente fueran contactados para invitarlos a ferias. Sin embargo, en este formulario se inscribieron más de 1.500 personas emprendedoras, lo que dificultó el trabajo y la mayoría de las personas quedaron fuera del programa y de la participación en ferias.

En enero de 2023, se cambió la administración del programa y la trabajadora social, Ana Pozo Moreno, se transformó en la nueva coordinadora. “Cuando yo tomé Fomento en enero de este año, me di cuenta que no puedo trabajar con 1.500 personas, no puedo ingresar 1.500 en un año”, cuenta Ana.

Ante este problema, se tomó la decisión de seleccionar un grupo reducido de personas de manera semestral y luego renovarlas. Durante el primer semestre de 2023 se escogió un grupo de 40 personas, de las cuales 37 eran mujeres y tres fueron hombres, y para la segunda mitad del año, se aumentaron los cupos a 60 personas, que se dividieron en 38 mujeres y doce hombres.

Fomento organiza 12 ferias durante el año en la Plaza de Los Héroes, que tienen una duración de 3 a 4 días, y el mayor beneficio que obtienen las personas inscritas en el programa es tener un cupo seguro todos los meses.

Para pertenecer a este pequeño grupo, deben entrevistarse de manera presencial con las trabajadoras sociales Renata Castro y Daniela Véliz, quienes evalúan si quedan dentro, según el perfil que determinan en el programa. Quienes se inscriban deben fabricar sus productos, vivir en la comuna de Rancagua, tener el mobiliario para instalarse en ferias (toldo blanco, mantel blanco y mesas), y deben acreditar en su Registro Social de Hogares que forman parte del 60% de la población de mayor vulnerabilidad socioeconómica del país.

Entre las decisiones que se tomaron en enero producto del boom de los emprendimientos, se optó por priorizar y potenciar a un grupo de emprendedores que cumple con los parámetros establecidos por la municipalidad. Ana Pozo aclara que “el emprendedor para nosotros es aquella persona que fabrica sus propios productos, que compra sus insumos y genera un valor agregado”.

De igual manera ocurren casos excepcionales, los cuales deben ser evaluados por las asistentes sociales. Desde el programa explican que “son casos sociales que no tienen cómo poder hacer sus productos con sus manos y tenemos que incorporarlos como reventa”.

Durante el año 2023 se abrió un nuevo catastro a través de un formulario para registrar a los emprendedores y emprendedoras, y al menos hasta octubre, el número llegó a 740 personas aproximadamente.

Pese a estos esfuerzos que se realizan en la municipalidad, numerosas personas quedan fuera del programa ya sea porque se dedican a la reventa, no califican socioeconómicamente, no pueden cumplir con los extensos horarios de las ferias que organizan en el centro de Rancagua, o simplemente no alcanzaron cupos.

Aquí es donde destaca el trabajo que realizan las distintas agrupaciones de emprendedores, quienes tienen sus propios reglamentos, que no necesariamente coinciden con las cláusulas establecidas por la municipalidad.

La labor de las agrupaciones

A fines de 2020, con el fin de enfrentar las necesidades económicas, la municipalidad permitió que distintas juntas de vecinos (JJVV) organizaran ferias de emprendedores sin mayores exigencias más que el orden público, higiene y la limpieza, lo que se mantuvo por varios meses. Pero en vista del gran número de emprendedores y del tiempo que debían disponer las JJVV para organizar aquellas ferias, es que las personas comenzaron a organizarse en agrupaciones para coordinar mejor los trabajos.

Algunos de los lugares en que se instalan en Rancagua las ferias organizadas por las agrupaciones son la Plaza de los Héroes, Paseo Estado, el Paseo Independencia, la Plaza Iglesia la Merced, Polideportivo Lourdes, el Parque Comunal, la calle Héctor Zamorano, Avenida Kennedy, plazas territoriales de cada villa y población, entre otros.

Hasta junio de 2023, la Municipalidad de Rancagua mantuvo un registro de 38 agrupaciones que solicitan permisos de manera periódica dentro de la comuna y pese a que ha bajado el número de emprendedores y emprendedoras que se han registrado en el catastro de la municipalidad, la cantidad de agrupaciones subió a 45 en tan solo cuatro meses.

En vista de las necesidades económicas y otros factores que no permiten acceder a las personas a un trabajo formal o dependiente, se les autoriza inscribirse en todas las agrupaciones que quieran estar. La coordinadora de Fomento Productivo indica que “pueden estar en más de una

agrupación. Yo sé que eso igual es como un arma de doble filo porque la idea es darle un espacio a todas, pero frente a la necesidad que tenemos, igual se les dará la oportunidad”.

Las agrupaciones son creadas bajo distintas iniciativas y mantienen distintos reglamentos internos, que se van modificando, dependiendo de las experiencias de sus integrantes y las decisiones que tomen las directivas.

Si bien algunas agrupaciones se crearon por determinación de vecinos de un mismo sector, también se da el caso de agrupaciones que no tienen un punto geográfico en común y solicitan permisos en puntos de mayor flujo de personas como lo son los paseos peatonales y plazas del centro de Rancagua.

Cada grupo posee su propia definición de emprendedor y evalúa a quién integra o no a su grupo, como también pueden decidir expulsar a alguien de la agrupación en caso de que existan problemas con alguna persona en particular o si esa persona no asiste en un prolongado tiempo a las ferias.

Un punto importante a destacar es que las agrupaciones, por lo general, no hacen distinciones por nivel socioeconómico e incluso la municipalidad no interfiere en estos temas, como también la mayoría de ellas integran a personas de distintos sectores de la comuna, sin exigir de que su dirección pertenezca a un lugar en específico.

Cualquiera sea la característica de cada agrupación, el procedimiento para solicitar un permiso es el mismo: con al menos 15 días hábiles de antelación, la directiva de cada agrupación es la encargada de enviar por correo electrónico un documento a Fomento Productivo con los nombres, RUT, dirección y rubros de todas las personas que integrarán la feria e indicar el horario y lugar en el que solicitan instalarse.

En caso de que la feria sea autorizada, Fomento Productivo envía a la directiva de la agrupación un certificado autorizando la feria en nombre del alcalde Juan Ramón Godoy Muñoz. El documento contiene el listado de emprendedores y emprendedoras que se inscribieron, la hora, fecha y lugar a instalarse y, además, se explicita que dicho documento exenta a la agrupación de cualquier pago municipal por la realización de la feria. Finalmente, el documento está firmado y timbrado por Teresa Fuentes Maibee, trabajadora social y jefa del Departamento de Desarrollo Económico Local.

Rosa Videla Pérez (57) es la presidenta de la Agrupación Renacer desde su creación en 2021 y la principal encargada de realizar los trámites para que su agrupación consiga cupos en las ferias. Los últimos meses del 2023 han estado solicitando permisos dos fines de semana al mes en la Plaza del Hoyo, cuatro días al mes en Avenida Kennedy, en las afueras del supermercado Unimarc, y una vez al mes en la Plaza de los Héroes, que por lo general el permiso se da por 3 días.

Los integrantes de su agrupación son 26, pero no todos participan en todas las ferias, por lo que deben contar con invitados en varias de sus ediciones. Es por esto, que también suelen pedir los permisos en conjunto con la Agrupación de Emprendedoras Los Girasoles, con quienes comparten los espacios para tener varios puestos logrando que las ferias se vean llamativas y el público se acerque a comprar.

A Rosa le corresponde estar pendiente del correo, coordinarse con la otra agrupación, asistir a reuniones, delegar funciones, coordinar los puestos cuando deben instalarse, resolver dudas y solicitar reuniones presenciales con la municipalidad cuando hay dudas.

María Antonieta Gutierrez Peñaylillo es la secretaria de la Agrupación de Emprendedores Bazar Villa Triana desde febrero de 2023 y dentro de sus funciones, le corresponde revisar el correo, actualizar el libro de socios, citar a asambleas, escribir petitorios y realizar las nóminas para solicitar los permisos. El resto del trabajo le corresponde a la presidenta.

Esta agrupación realiza sus ferias dos fines de semana al mes (cuatro días), los que se distribuyen entre viernes, sábados y domingos, dependiendo de si hay festividades. Se constituyen de 37 integrantes, pero también cuentan con invitados que participan de manera ocasional, así que entre todas las personas que se inscriben en las nóminas pueden llegar a verse 50 toldos en algunas ediciones.

A pesar de que las relaciones que se han dado con Fomento Productivo, las directivas de estas agrupaciones las catalogan como positivas, ya que aprueban sus permisos y están abiertos al diálogo. Esto no las exenta de tener conflictos en las relaciones que se forman con las emprendedoras y los emprendedores de sus propias agrupaciones o de los problemas que pueden tener con vecinas y vecinos de los distintos sectores.

Ambas agrupaciones participan en plazas territoriales y las juntas de vecinos pueden tener injerencia en las decisiones que se toman respecto al uso de los lugares cuando no están de

acuerdo. Estas plazas suelen tener empalmes de alumbrado público con enchufes disponibles para iluminar los puestos o instalar equipos de sonido. Sin embargo, tanto en la Plaza del Hoyo como en la Plaza Villa Triana los empalmes han sido intervenidos por vecinas y vecinos que están en desacuerdo con que las plazas se utilicen para realizar ferias. En varias oportunidades, emprendedores y emprendedoras han debido llevar su propia luz inalámbrica porque los empalmes están dañados o simplemente fueron eliminados del lugar. Para esto, deben solicitar ayuda de la municipalidad para llegar a un acuerdo. Sumado a esto, también ocurren choques entre las personalidades de quienes componen las agrupaciones y malos entendidos. Pese a estos problemas, las emprendedoras optan por hablarlo personalmente con las personas involucradas, citar a reuniones para resolver los malestares a tiempo, y luego enfocar sus energías en que las ferias sigan funcionando, ya que el beneficio que les trae es mayor al perjuicio que les provocan los problemas.

CAPÍTULO 3: UNA ALTERNATIVA AL TRABAJO FORMAL

Durante el mes de abril de 2020, el Instituto Nacional de Estadística (INE) publicó los resultados del primer trimestre de la Encuesta Nacional de Empleo (ENE), los que presentaron una cifra de 8,2% de desocupación laboral, el valor más alto en los últimos 10 años. Este informe dio cuenta de los primeros estragos que comenzó a generar en los empleos la llegada del coronavirus al país.

Ese mismo mes entró en vigencia la Ley 21.227 de Protección del Empleo para proteger la fuente laboral de trabajadores y trabajadoras con contrato indefinido, a plazo fijo o por obra o faena que se vieron afectados por el virus. Esta ley les permitió suspender sus contratos de manera temporal y poder acceder de manera extraordinaria al Seguro de Desempleo.

Desde el INE esperaban que esto interviniera en los resultados futuros de su encuesta, sin embargo, la situación no mejoró y los siguientes informes siguieron evidenciando una gran alza en la cesantía. Los meses siguientes las cifras subieron a 2 dígitos y el valor máximo se presentó en el trimestre correspondiente a mayo-julio, incrementándose el desempleo en un 13,1%, la mayor cifra del año. Los meses siguientes, la situación comenzó a recuperarse, pero lentamente.

Los datos entregados por el INE también dieron cuenta de que las personas desistieron de buscar empleo ya que, por las condiciones sanitarias, existieron menos cupos y muchos trabajos se mantuvieron paralizados durante meses. Asimismo, se evidenció que las ocupaciones informales crecieron.

Cabe destacar que para enfrentar la cesantía que provocó la crisis sanitaria, en abril del 2020 como parte del Plan de Emergencia Económica, el gobierno comenzó a entregar el Bono de Emergencia Covid-19 que consistía en un aporte de \$50.000 por persona a los hogares que, al 29 de febrero, tuvieran vigente su Subsidio Único Familiar (SUF), un aporte de \$50.000 a las familias que pertenecieran al Subsistema Seguridades y Oportunidades hasta la misma fecha y el mismo monto a todos los hogares sin ingresos formales ni beneficios de Asignación Familiar que pertenecieran al 60% más vulnerable según su Registro Social de Hogares.

Desde mayo de 2020, comenzó el depósito del Ingreso Familiar de Emergencia (IFE), a todas las familias sin ingresos formales y que en su RSH pertenecieran al 60% de vulnerabilidad o a hogares que pertenecieran al 40% y tuvieran ingresos formales bajos. El monto variaba dependiendo de los ingresos del hogar y era desde \$65.000 a \$100.000 por persona, el cual se entregó en 3 cuotas.

En junio de 2020 se comenzó a dar el IFE 2.0 que se basó en el pago de otros 3 aportes monetarios a la población del 80% de mayor vulnerabilidad y se aumentó la cifra a \$100.000 por persona, así como también se extendió a un quinto y sexto pago, incluyendo también a hogares que sí tenían ingresos formales.

En el mismo marco pandémico, entendiendo que la crisis le estaba afectando a todos los hogares, en julio de 2021 se comenzó a hacer la entrega del IFE Universal a todos los hogares registrados en el RSH que no tuvieran un ingreso económico per-cápita mayor a \$800.000. Esta ayuda se transformó en la transferencia monetaria directa más grande que ha realizado el Estado de Chile y benefició a más de 8 millones de hogares y más de 16 millones de personas.

Reinventarse desde cero

Constanza Mardones Baeza (35) es traductora e intérprete inglés-español y trabajó durante 8 años en el Instituto Tronwell como profesora, secretaria docente y coordinadora académica hasta que en 2020 la empresa se fue a quiebra y la despidió. Con el fin de hacerle frente a su cesantía, comenzó a realizar clases particulares de inglés de manera remota.

Producto de la necesidad económica que le ocasionó quedar sin trabajo, Constanza consideró independizarse de un empleador y así poder convertirse en su propia jefa, puesto que las clases particulares las realizaba de manera *online*. El tener su propio emprendimiento le permitía contar con una mayor disponibilidad horaria y flexibilidad para poder jugar con sus tiempos.

Durante el 2020, en plena emergencia sanitaria, mientras veía videos en la red social *Tiktok*, se interesó por el trabajo de una mexicana que realiza joyería con la técnica del alambrismo, así que decidió imitarla. “Empecé a probar al principio con un alambre de muy mala calidad, pero era solo para saber si es que me quedaban bien y me resultaba la técnica. Cuando vi que sí me

resultaba y me quedaban bonitos, empecé con los alambres que son de mejor calidad, son más durables, no se ponen negros, no tiñen verde y son hipoalergénicos”, cuenta.

Gracias a los ahorros que fue acumulando mientras trabajaba, el finiquito y la entrega de los IFE, Constanza pudo generar un capital y comenzar a desarrollar su emprendimiento de manera totalmente independiente. Este lleva por nombre “Simplyc Bisutería” y se basa en la fabricación de joyería fina con la técnica de alambrismo con un alambre moldeable de aleación de cobre, bañado en oro de 18 kilates. Los accesorios que realiza son aros, collares, pulseras y anillos.

Su emprendimiento es uno de los primeros acercamientos de Constanza a las manualidades. “Cuando era chica, nunca me gustaron las manualidades”, confiesa. Siempre se consideró una persona creativa, pero poco hábil con sus manos, “sufría un montón, dejaba todo cochino o dejaba todo con pegamento”, agrega.

Recién a los 16 años, producto de constantes visitas que realizaba con su familia a una feria artesanal, surgió el interés por realizar accesorios con mostacillas. Compró los materiales y fue su *hobby* durante un breve periodo, sin embargo, tampoco consideró comercializar estos productos como lo hace hoy.

En su familia materna, su abuelo Joaquín siempre se dedicó a las ventas y se reinventó constantemente. Durante varios años tuvo un pequeño restaurante. Luego trabajó en un local en el mercado de Rancagua donde vendía frutas y otros productos comestibles, y cuando se jubiló comenzó a comprar pollos al por mayor y revenderlos. Constanza cuenta que una de sus hermanas es como su abuelo y en su familia siempre la molestan porque también tiene ese espíritu negociante. A pesar de que no ha tenido un negocio en particular, siempre está buscando qué cosa de la casa o de sus pertenencias podría vender para generar algunas monedas adicionales.

“A mí en el colegio nunca se me ocurrió vender cuestiones, siempre fui como pava para las ventas. Nunca se me activó ese gen que tenía mi abuelo, y ya de grande por necesidad empecé a hacer esto. Si no, yo creo que el gen todavía seguiría dormido”, afirma Constanza.

La cesantía, ayudó a Constanza a explorar un área poco desarrollada en ella y a descubrir, pero también disfrutar este nuevo pasatiempo y trabajo. “Me gusta y creo que por lo mismo también

he podido crecer en base a lo que es mi emprendimiento, porque si no me gustara, no haría las cosas, no haría más productos y me hubiese quedado estancada después de 3 años que llevo haciendo esto”, reflexiona.

Su prioridad siempre ha sido buscar un empleo estable, pero en vista de que ha postulado a un sinnúmero de trabajos y no la han llamado de ninguno, está en ella la necesidad de seguir avanzando con su emprendimiento y hacerlo crecer. Tampoco descarta la posibilidad de tener su propia tienda física

Las vueltas de la vida

Ingrid Véliz Cavieres (30) siempre quiso estudiar diseño gráfico, pero por presiones familiares, decidió buscar otra carrera que le permitiera tener un trabajo más estable y con mayores ingresos. Optó por la carrera de ingeniera en marketing y, luego de titularse, la ejerció durante 4 años en Santiago, hasta que en 2020 fue despedida producto de la pandemia.

Regresó a Rancagua a la casa de su padre con el objetivo de buscar trabajo, sin embargo, encontrar cupos disponibles en el área de marketing en esta ciudad se volvió imposible, por lo que comenzó a explorar otras vías para generar ingresos.

El no encontrar trabajo en lo que ya tenía experiencia no fue problema, ya que gracias a los conocimientos que adquirió desde pequeña por los oficios de su madre, Gema, y su padre, Luis, pudo desarrollar un negocio por su cuenta.

Los padres de Ingrid vivieron en sectores rurales de la comuna de Paredones y cuando se casaron se fueron a vivir a Rancagua. Gracias a la vida en el campo, siempre tuvieron gran cercanía a las costumbres y trabajos que se realizaban en esa zona. Juntos confeccionaron chupallas: su padre la trenzaba y planchaba, mientras que su madre la cosía.

Luis por su parte siempre ha comercializado diversos productos como frutas, verduras, leña y muchos otros artículos de huaso además de las chupallas. También se ha desempeñado como maestro de la construcción e incluso ha fabricado casas.

Gema, quien falleció hace casi 10 años, fue costurera, confeccionaba ropa y realizaba trabajos a pedido. Además, cuando Ingrid era adolescente, abrió una tienda de ropa americana en el centro de Rancagua y posterior a eso, vendió productos de huaso en otra tienda.

Ingrid, desde pequeña, ha ayudado a su papá con la venta de leña y los artículos de huaso. Además, en su adolescencia atendía con su mamá una tienda de ropa, por lo que las ventas -sin notarlo- fueron formando parte de su identidad. También creció con un notable interés por las manualidades: durante su infancia pintaba, cosía y fabricaba productos. Al igual que Constanza, también realizó bisutería con mostacillas, pero a diferencia de ella, Ingrid sí las comercializó en su colegio a sus amigas y compañeras.

Desde hace muchos años aprendió a fabricar vestuario para sus muñecas *barbies* y a utilizar las máquinas de coser que tenía su mamá solo mirándola y replicando lo que ella hacía. Más grande, comenzó a arreglar su propia ropa. Ingrid recuerda que hace varios años cuando se usaban los pantalones muy ajustados en las piernas, le pedía a Gema que se los “apitillara”, pero no se los dejaba tan ajustados como quería, así que se los terminaba arreglando ella misma mientras su mamá la iba guiando.

Cuando entró a la universidad, las manualidades se pausaron durante unos años y pasaron a un segundo plano, pero el cambio tan repentino y forzado que trajo consigo la pandemia, dio un vuelco en las proyecciones de vida que tenía Ingrid. “Se dio de repente, nunca pensé que iba a hacer lo que hacía mi mamá. Nunca lo pensé, pero así son las vueltas de la vida”, reflexiona.

En el 2020, abrió a través de *Instagram* su tienda “Iv Reuse”, la cual se basa principalmente en la confección de ropa y accesorios con telas nuevas y recicladas. Durante estos tres años de experiencia ha desarrollado una serie de productos como mochilas, estuches, cosmetiqueros, bananos, gorros, coles, poleras, faldas y shorts, pero su especialidad son los polerones y chaquetas.

Actualmente Ingrid trabaja a tiempo completo en su emprendimiento de domingo a viernes y sus horarios van de las 9 de la mañana hasta las 7 de la tarde. Hay días que trabaja hasta las 12 de la noche, dependiendo de la cantidad de pedidos que tenga, y los descansos los toma la tarde del viernes y el sábado completo.

Pese a los extensos horarios que dedica a confeccionar y publicitar sus productos, la satisfacción personal que siente supera el agotamiento físico. Es por esto que momentáneamente dejó en el pasado su profesión y ahora se proyecta con Iv Reuse.

Ingrid comenta que el gran beneficio de dedicar su tiempo a su emprendimiento es que a diferencia de lo que le producía trabajar en su profesión, ahora está haciendo algo que le gusta, lo que también la hace sentir tranquila y contenta al mismo tiempo. “Y cuando alguien le gusta lo que compró, también quedo feliz”, agrega.

La necesidad de tener redes de apoyo

La familia de Constanza se compone de su papá, Claudio, su mamá, Sandra, y sus dos hermanas menores: Natalia (30) y Catalina (21), además de Cooky, un perrito salchicha. Viven todos juntos, a excepción de su hermana de en medio, quién se independizó, pero va frecuentemente a la casa cada vez que puede.

Su buena relación con su familia y la cercanía que tiene con ellos le ha beneficiado en las necesidades que ha presentado como emprendedora. Valora el apoyo que ha tenido ya que entienden cuando no puede aportar lo necesario para el hogar y siempre están potenciando su emprendimiento a través de publicidad, ideas para sus accesorios o recomendaciones.

Cuenta que Sandra es su principal inspiración y quien siempre la está ayudando en el proceso creativo de sus joyas. “Mi mamá es como la jefa”, expresa bromeando, ya que constantemente le da ideas para combinar los colores o realizar distintas formas con los alambres, y es quien finalmente aprueba los diseños.

Durante el periodo que lleva activa su tienda, ha participado de manera gratuita en ferias de emprendimiento autorizadas por la municipalidad en la Plaza de los Héroes, Paseo Estado y otros puntos estratégicos de la Población Manzanal. Además, también ha ingresado a bazares pagados en el Mall Plaza América a través de distintas productoras.

El cambio tan repentino de vida que tuvieron Constanza e Ingrid, ha generado nuevas necesidades que no consideraron en un primer comienzo cuando iniciaron con sus emprendimientos sólo a través de plataformas web.

La participación en ferias, requiere principalmente de la movilización de un toldo, una mesa y los productos. Constanza afortunadamente cuenta con el apoyo de su padre, quien la transporta, pero cuando no puede por temas de trabajo o no quiere molestarlo, recurre a aplicaciones de transporte, aunque no siempre le aceptan los viajes.

En este contexto, Constanza destaca las relaciones que ha ido generando con otros emprendedores, puesto que muchas veces, cuando ha tenido la necesidad de trasladar sus cosas, le han ofrecido ir a dejarla a su casa de manera totalmente gratuita, sólo por la “buena onda” que se genera en el ambiente de las ferias.

El emprendimiento de Ingrid, nació en 2020 exclusivamente de manera online a través de *Instagram*. Luego de dos años de funcionamiento, en octubre del 2022, comenzó a participar de ferias en la comuna de Rancagua y Machalí por datos que sus conocidos le fueron entregando.

Ha asistido a ferias en la Plaza de los Héroes, Villa Triana, Avenida San Juan en la comuna de Machalí e incluso en abril de 2023 compartió su puesto con su padre en las afueras de la Medialuna Monumental en el marco del Campeonato Nacional de Rodeo, conocido popularmente como “Champion de Chile”.

Su emprendimiento la obliga a contar con un gran mobiliario para exhibir sus productos: además de mesa y toldo que deben tener todas las emprendedoras, también debe disponer de espejos y percheros.

Al igual que Constanza, para transportarse, también necesita contar con un vehículo propio, por lo que siempre debe recurrir a la ayuda de su padre, su pareja Sebastián o su suegro José, quienes facilitan que Ingrid pueda instalarse en las ferias.

Durante mayo, Ingrid se mudó a un sector rural de la comuna de Rancagua, por lo que ha tenido que replantearse la necesidad de aprender a manejar, algo que no había considerado antes de participar en ferias. Por lo mismo, también ha debido faltar a ferias hasta poder solucionar el tema de la movilización.

CAPÍTULO 4: HACER FRENTE A LOS PROBLEMAS DE SALUD

Johana Olivares Madariaga (38) trabajó durante 9 años en la tienda Falabella hasta que comenzó a enfermarse. Fue diagnosticada con artritis hace 8 años cuando su hija tenía solo 3 meses. “En 2 semanas yo no me podía mover, ni siquiera podía abrir la tapa de la mamadera, y a los 3 meses después me diagnosticaron fibromialgia”, cuenta.

El 1 de febrero de 2023, en Chile fue promulgada la Ley 21.531 sobre fibromialgia y dolores crónicos no oncológicos, la que reconoce esta enfermedad para así promover y garantizar el cuidado integral de las personas que la padecen, estableciendo derechos concretos, entre otros, el de acceso a alternativas terapéuticas.

En la normativa se define a esta enfermedad como un “dolor crónico no oncológico, percibido en músculos y articulaciones de más de tres meses de duración. Esta condición se manifiesta a través de síntomas físicos y psicológicos, alteraciones del sueño, cambios del estado de ánimo, entre otros; y produce múltiples consecuencias, tales como la disminución en la calidad de vida y limitaciones en las actividades de la vida diaria, las cuales son susceptibles de generar discapacidad e invalidez.”

Lo curioso de esta enfermedad es que sus síntomas no se perciben de manera física y generalmente los exámenes tampoco arrojan algún problema aparente, por lo que es difícil su diagnóstico. Johana lo define como “la enfermedad de la mujer exagerada”.

Sus crisis llegaron a tal punto que no podía quedarse de pie, pese a que su trabajo consistía en estarlo y atender público durante todo el día. A causa del complejo diagnóstico y los síntomas que se presentan, sus colegas no le creían su enfermedad y pensaban que solo quería irse más temprano a su casa. Es por esto que decidió no trabajar más.

Durante los últimos años ha estado asistiendo a terapias para contrarrestar los síntomas y dolencias físicas que le provocan sus dos enfermedades, sin embargo, los comentarios que ha recibido de los profesionales de la salud le han generado molestia. “El hecho de que me dijeran

que es invalidante, que ya no puedo mover mis manos como corresponde, me molestó un poco y quise hacer algo por mi cuenta”, manifiesta.

Su pareja Abraham (41), a quien ella define como esposo, también padece de artritis, por lo que dejó de trabajar en diciembre de 2022 y le propuso a Johana invertir el dinero del finiquito que recibió. El 15 de enero de 2023 fue el día en que Johana realizó su primer producto, un atrap sueños. Lo que partió como una decoración para el hogar, se transformó en la forma en que comenzó a acercarse al mundo del emprendimiento

Doblarle la mano al destino

Johana vive con Abraham, su hijo Martín de 11 años, su hija Amanda de 8 y su perrita Pandemia, a la que llaman Pandi. Su hija fue en quien se inspiró para nombrar su tienda “El Rincón de Amanda”, el cual se basa principalmente en bisutería y decoración para el hogar hecho a mano por ella misma.

Durante las vacaciones, junto a su suegra Alejandra y otros familiares decidieron viajar por primera vez al sur donde Ana, la abuela de Abraham, a quien llaman de cariño “abuela Coco” por su gran parecido con el personaje de la película de Disney.

Gracias a las distintas actividades que se realizan en el campo, pudo desprenderse a ratos de su rol de madre y dedicar tiempo a sus artesanías. Recuerda que, mientras sus hijos correteaban a la chanchita con sus crías, Alejandra le decía que los dejara jugar, que ella los veía. “Me daba el relajo para poder crear y de ahí salieron los llaveros, las pulseras... Ella también me potenció, sabía que había un potencial en mí”, recuerda Johana emocionada por el apoyo que ha tenido de su parte, quien también disfruta fabricar cosas con sus manos.

“Lo horrible de esas dos enfermedades es que te hacen ver inútil porque no tienes fuerza para nada. Entonces siento que le estoy doblando la mano al destino al demostrarle que sí puedo hacer cosas, a pesar de que me duele mucho todo mi cuerpo, pero estoy aquí y estoy haciendo lo que me gusta y pocas personas pueden decir eso”, reflexiona.

Pese a que los doctores y kinesiólogos le recomiendan no realizar actividades manuales debido al impacto que el movimiento genera en sus manos, Johana sobrepone su bienestar emocional

por sobre sus dolencias físicas. Incluso, cuenta que cuando realiza un atrapasueños sus dedos se hinchan y los siente dormidos por algunos días, pero no le importa y prefiere seguir.

Trabajar telares y accesorios con la técnica de macramé es uno de sus desafíos más grandes, puesto que sería mayor el esfuerzo que realizan sus manos y los dolores podrían acentuarse. Ella expresa que “si puedo hacer macramé, esta enfermedad ya no existe pa’ mi”

Johana vivió hasta los 22 años en La Moranina, un sector rural de Rancagua, y a pesar de que estuvo toda su vida relacionada con las ventas ya que desde muy pequeña atendía el almacén de su abuela, nunca supuso que en algún momento ella podía fabricar y vender sus propios productos.

“Yo jamás pensé que podía crear, yo era de las que vivía el día a día, pero ahora veo los atrapasueños y digo ¿los hice yo? Te juro que cuando hice el primer atrapasueños, no podía creerlo. Yo estaba sola en la casa y lo miraba y sentía como una cosa en el corazón y yo decía ¿esto será orgullo? porque lo miraba y sonreía”, cuenta emocionada.

Durante marzo, un sábado cuando fue a dejar a sus hijos a sus entrenamientos de *Taekwondo* en la sede de la Población Manzanal, en la misma calle del recinto estaba instalada una feria.

Al ver los artículos que vendían en los puestos, y considerando que ya había realizado varios productos durante el verano, pensó que ella también podía trabajar en ese lugar. Preguntó a los organizadores y ellos le dijeron que a través de la cuenta de *Instagram* de “Emprendedores Manzanal” encontraría las bases y las inscripciones, así que se inscribió y el 30 de marzo fue el primer día en que asistió como expositora.

Pese a que *Instagram* es una de las principales vitrinas que aprovechan distintas personas para mostrar sus emprendimientos, ella prefiere trabajar en ferias y exhibir sus creaciones de manera presencial. Considera que dedicarse a redes sociales reduciría el tiempo que puede dedicar a la fabricación de productos y también limitaría la experiencia de sus clientes.

“Me gusta estar en las ferias, el contacto, el que sientan el producto porque por internet no es tangible. Si yo te digo que la pulsera es de vidrio, tú crees que se va a quebrar, pero al tocarla te vas a dar cuenta que la puedes tirar al suelo y no se va a quebrar. A mí me gusta lo tangible,

que sientan y que lo miren porque tú puedes pintarlo de una manera por internet y puede que no sea así”, manifiesta.

Un viaje por distintas ferias

Jacqueline Soto Marín (52) trabajó durante 18 años en bancos como jefa de operaciones y jefa de servicios, hasta 2014 cuando fue despedida. Desde ese entonces se ha dedicado a realizar labores domésticas y al cuidado de su hija Constanza de 16 años y su hijo Fernando de 18.

Actualmente se dedica a entregar el servicio de lecturas de tarot. Sin embargo, cuando comenzó a participar en ferias, no consideró esto y asistió por otros motivos y objetivos.

Desde que quedó sin trabajo, se presentó la oportunidad de ir a distintas ferias. En primera instancia con su familia fueron a la “Feria del Rastro”, la denominada “feria de las pulgas más grande de Chile”, que se ha realizado en distintos puntos de la Región Metropolitana. Jacqueline cuenta que la iniciativa de asistir a esta feria “empezó como la aventura de deshacernos de cosas que no ocupábamos y de entretenernos”.

Como les gustó la experiencia de vender las cosas de su casa que ya no usaban, comenzaron a asistir como coleros³ a una feria libre que se realizaba algunos domingos en la comuna de Codegua, donde estuvieron 4 años vendiendo distintos productos. Primero siguieron deshaciéndose de ropa y “cachureos” de la casa, pero en vista de las bajas ventas que obtuvieron, cambiaron de rubro a los alimentos (anticuchos, café, té y dulces) y les fue mucho mejor.

Con el pasar de los años, pese a que su marido contaba con un trabajo estable, en ella surgió la necesidad de también aportar económicamente a la casa así que, comenzó a trabajar con sus amigas. Durante el 2022 convenció a Daniela de asistir a una feria que se realizaba cerca de la casa de ella, la misma feria en la que participaban Gladys y Claudia.

Daniela no se atrevía a ir, pero como la feria se realizaba en su sector residencial, era ella quien tenía que hablar para conseguir un cupo. Jacqueline finalmente la convenció y asistió como su

³ Personas que se instalan de manera informal al final de una feria libre (a la “cola”) con el fin de vender productos de distinta índole.

compañía. “Después de unos meses que ya me fueron conociendo, fui pidiendo si me podían dejar a mí, si me podían adoptar y ahí quedé hasta ahora”, cuenta.

Al comienzo, vendía artículos en desuso de su hogar y réplicas de camisetas de fútbol que empezó a vender su hijo, paralelamente. Sin embargo, también sucedió que sus propias ventas eran bajísimas y terminaba vendiendo solo los productos de Fernando.

“Lo que yo fui haciendo en el tiempo fue cambiando porque había muchas personas que vendían productos, entonces yo quería hacer algo diferente. A mí siempre me gustó el tema de las lecturas de tarot y no tuve la ocasión de hacerlo antes porque mi trabajo no me lo permitía. Después que empecé con el tema los emprendedores, vi como un nicho en el que podía hacer algo distinto y prestar un servicio”, recuerda.

El tarot como terapia personal

La primera vez que Jacqueline tomó un tarot⁴ fue cuando tenía alrededor de 20 años y automáticamente sintió una atracción. Comenzó a educarse sobre el tema a través de la misma información que traía el mazo de cartas y a modo de juego le leyó las cartas a una mujer cercana a su hermana Mirna. Un año después, esa persona le pidió a Mirna que le diera las gracias, dado que todo lo que le había leído que ocurriría en el tarot, sucedió de la misma manera.

Producto de su trabajo, no volvió a realizar lecturas, pero su interés por el oráculo nunca cesó y cuando comenzó a participar en la feria sintió que era el momento de volver a explorar este tema. Desde que ingresó, lleva un año leyendo las cartas de manera periódica en la misma feria y además hace visitas domiciliarias de vez en cuando, según los requerimientos de quienes solicitan sus servicios.

El hecho de conocer distintas historias la ha ayudado a llenar vacíos internos que tenía producto de una depresión por la que atravesó durante un tiempo. “No quería ver personas, estuve en tratamiento, pero me costó mucho, yo estaba aislada, no quería nada con el resto del mundo y el tarot me ayudó a salir de ese cascarón. Entonces, no quiero dejarlo”, manifiesta.

⁴ Baraja de cartas que es utilizada como un medio de consulta y guía para hechos puntuales en la vida de las personas.

La relación que va generando con quienes le consultan es lo que le produce una satisfacción a ella mayor a la que puede obtener monetariamente. Cuando lee el tarot, le cuentan y consultan por cosas tan personales de sus vidas, que existe un traspaso de energía entre ambas. Estas energías hacen que se involucre en los problemas, angustias y preocupaciones de quien tiene en frente y comience a ver su propia vida desde una perspectiva distinta.

Sin embargo, esta relación que se produce con las personas, tiene otro trasfondo. En ella siempre ha existido el instinto de servir, proteger y ayudar al resto, lo que actualmente realiza a través del tarot. Investigando, llegó a la conclusión de que esto se debe a carencias afectivas que vivió durante su niñez y cree que inconscientemente al ayudar al resto, se ayuda a sí misma también.

El momento de mayor satisfacción que experimenta es cuando las personas que le consultan le agradecen y se van mucho más tranquilas de lo que llegaron a su lado. Pese a esto, siempre se queda pensando en qué más pudo haber hecho para ayudarlas desde las herramientas que posee.

Pese a que ve las lecturas de tarot como un tema de “realización personal”, también ha tenido que volver de alguna forma al foco inicial de emprender que es ser un aporte adicional para la economía de su casa. Con el fin de generar ingresos y que su puesto se vea mucho más profesional, ha ido agregando una serie de productos relacionados a la espiritualidad y energías como piedras y adornos, con los que busca complementar su espacio y generar ganancias económicas.

Jacqueline confiesa que, en un comienzo, imaginó que la vida de las emprendedoras era sencilla, pero al momento de participar en ferias se dio cuenta de que es una vida sacrificada de la que hay que disponer tiempos extensos, sobre todo para quienes realizan con sus manos sus productos, porque tienen que estar constantemente preparando su mercadería.

Como ella presta un servicio, este trabajo adicional no debe realizarlo, sin embargo, ya ha pensado en que, si el ritmo de las ferias cambia y requieren de una mayor disponibilidad de tiempo, tendría que reconsiderar su participación.

El cuidado de la familia

Antes de que Jacqueline perdiera su trabajo en 2014, era su esposo quien tenía la mayor parte de las responsabilidades del hogar y del cuidado de Fernando y Constanza, pero hace 3 años él trabaja en una empresa peruana, por lo que pasa periodos extensos fuera de Chile. Ante esto, ahora la mayor responsabilidad de su marido es aportar económicamente y es ella quien realiza todo lo que él hacía antes.

Debido al rol que ahora cumple, su prioridad actual es su familia y mientras la feria le permita compatibilizar esto, seguirá participando como lo ha hecho desde que empezó.

Jacqueline cree que, si las ferias fueran todas las semanas, replanteará su participación en ella, puesto que mientras trabajó dejó muchas cosas, entre ellas “mi vida con mis hijos, yo no los podía llevar al médico, no los iba a buscar al jardín porque los horarios no me lo permitían, entonces me pasan la facturas los niños ahora porque yo no estuve presente. Fui una madre ausente, pero tenía que ser así porque era yo la que aportaba más que mi marido en ese entonces”, expresa.

Fernando está en su primer año de universidad, mientras que Constanza aún es escolar y se encuentra cursando tercero medio. Ante esto, quiere aprovechar al máximo estos años antes que sus hijos comiencen su vida independiente.

Johana vivió esta experiencia al revés, la inversión de papeles tan repentina que experimentó ha hecho que se cuestione repetidas veces si está bien lo que está haciendo.

“Generalmente la mujer es la dueña de casa que espera que llegue el marido, que era lo que hacía yo. Esperaba que llegara mi marido a las 10 de la noche, lo esperaba con once porque llegaba cansado y con frío. Ahora que es él quien está haciendo el aseo y se da cuenta lo difícil que es mantener una casa, pero a veces me pasó mucho que me sentía culpable de que él hiciera tanto, pero yo también lo hacía y nadie se daba cuenta”, reflexiona.

Afortunadamente ha contado con el apoyo de Abraham desde el primer día, quien por el momento no ha querido buscar trabajo mientras duren los ahorros que tiene guardados, para darle la oportunidad a ella de desenvolverse con su emprendimiento y seguir participando en

ferias. Johana cree que sin él no sería lo mismo, debido a la responsabilidad que tienen con Martín y Amanda.

El hecho de tener hijos pequeños que aún no pueden valerse por sí solos, los obliga a que ella o Abraham tengan que dedicarse a tiempo completo al cuidado de ambos y disponer de sus tiempos para las actividades escolares o extracurriculares a las que asisten.

Pese a este cambio de rutina, Martín y Amanda se adaptaron inmediatamente sin problema, ambos valoran los trabajos que realiza su madre y la felicitan cada vez que hace un nuevo producto. Johana cuenta que muchas veces salen de sus dormitorios a mirar lo que está fabricando y le dicen que es “seca” y que nació para eso.

CAPÍTULO 5: UN APOORTE ADICIONAL AL HOGAR

Toda la vida de Dayana Ayala Urra (31) se ha desarrollado en torno a los negocios. “Desde que tengo memoria”, cuenta. Cuando era pequeña, junto a su papá José, su mamá María y sus hermanos, vivieron al interior del Club Hípico de Santiago donde comercializaron distintos productos durante el periodo en que estuvieron allí.

José, a pesar de tener un trabajo, producto de su adicción al alcohol se gastaba todo el dinero que tenía que destinar al hogar, por esto es que María siempre se las ingeniaba cocinando una diversidad de productos -como mote con huesillos, sandwiches, queques, pizzas, empanadas o las clásicas sopaipillas- para generar ganancias. Luego Dayana junto a sus hermanos Víctor y Carlos salían a ofrecerlos al resto de residentes, trabajadores o visitantes del recinto los días en que había carreras de caballos.

Debido a los negocios que realizaba con su familia, en Dayana fue creciendo el gusto por tener su propio dinero y manejarlo a su antojo. Incluso, cuando fue escolar también aprovechó la oportunidad para vender desayunos o dulces a sus compañeros y compañeras del colegio.

En 2010, cuando tenía 18 años, sus padres se separaron y ella decidió vivir con José en el sector Los Quillayes de La Florida, mientras que su madre se mudó a la comuna de Quinta Normal. Ya de adulta, pasó por distintos trabajos siempre relacionados con las ventas y mientras estaba de promotora en una tienda de mochilas se embarazó de su hijo Ignacio (12), lo que la obligó a pausar momentáneamente su vida laboral. Tiempo después retomó el trabajo y pasó por distintas ocupaciones, incluso como comerciante en ferias libres vendiendo frutas y verduras donde estuvo tres años. En 2017 mientras se desempeñaba como dueña de casa, se embarazó de su hijo Ian (6) y finalmente tuvo un pequeño almacén en su casa durante seis meses, hasta que decidió irse de la capital.

En 2020, su pareja Roberto se encontraba trabajando en la Región de O'Higgins bajo el sistema de trabajo de 14x14⁵ en una empresa contratista de Codelco, que le entregaba un viático para arrendar los días que permanecía en la región. En vista de esto, le propuso a Dayana mudarse a

⁵ Significa estar 14 días continuos trabajando y luego 14 descansando.

Rancagua y usar ese dinero en un arriendo para vivir junto a sus dos hijos. Ella aceptó sin dudarle por lo peligroso que estaba siendo el sector en el que vivían producto de la delincuencia y el narcotráfico. “Todo se dio, yo busqué casa un puro día. Dios quiso que nos viniéramos para acá o si no, no hubiéramos encontrado casa”, recuerda la comerciante.

En febrero se mudaron a Rancagua junto a sus dos hijos, pero producto de la pandemia, se alejó de las ventas y sólo dedicó su tiempo a su casa y su familia. Este ritmo de vida duró un año, puesto que el 2021 conoció la feria que organizaba la Agrupación de Emprendedores Los Girasoles, se inscribió y comenzó a participar en ella.

Una oportunidad para la dueña de casa

Dayana estaba tan acostumbrada a trabajar en torno a los negocios que el encierro durante tantos meses la empezó a incomodar y para enfrentar esta sensación vio en la feria una oportunidad para distraerse y retomar el ritmo de los negocios.

Cuando ingresó a la agrupación, comenzó vendiendo artículos para el hogar como cortinas, sábanas, cestos para la ropa sucia y percheros, pero la experiencia le ha enseñado a reinventarse constantemente y buscar cada vez nuevos productos según las necesidades que vayan presentando las personas y lo que estén dispuestas a pagar. Es por esto que, además de los productos con los que inició, también ha incorporado ropa usada, juguetes, artículos de cumpleaños e incluso huevitos de chocolate. Comenta que “de lo que vea que puede salir, yo vendo”. Sin embargo, lo que más ha perdurado es la ropa. Algunas veces compra fardos americanos en Estación Central, pero en vista del alto valor que tienen, la mayor parte de las prendas las obtiene a través de personas que buscan deshacerse de la ropa de su casa de manera rápida, regalándola.

En paralelo a la feria de emprendedores, también empezó a asistir a dos ferias libres de la comuna. La “feria de las pulgas” de la Población René Schneider que se realiza los días sábado, domingos y feriados, y la feria libre de la Población Manso Velasco, que se ubica los días martes en las afueras del Complejo Deportivo Patricio Mekis.

Ana Soto Sepúlveda (51) también lleva años de experiencia vendiendo distintos productos. Trabajó durante varios años en tiendas comerciales, hasta que terminó como promotora en

Singer, una empresa especializada en la fabricación de máquinas de coser. Gracias al trabajo con esta empresa aprendió a utilizar las máquinas y comenzó a fabricar artículos para el hogar como cortinas o juegos para el baño.

En 2003 dejó de trabajar en la empresa para dedicarse al cuidado de su primer hijo, así que le vendía los productos que confeccionaba a sus conocidos, hasta que se aburrió, se cambió a los alimentos y durante un tiempo vendió chocolates y caramelos que fabricaba ella también.

Dejó las ventas durante algunos años hasta que, en 2010 en vista de que no estaba desarrollando ningún negocio como estaba acostumbrada, una prima de su marido le propuso que hiciera panes de pascua. Ana se entusiasmó con la idea, aprendió la receta y empezó a cocinar el producto.

En ese año recién se estaban popularizando las redes sociales y gracias a la idea de un amigo, se creó un usuario en *Facebook* para buscar clientes y comercializar su producto. La página aún sigue operativa y es una de las plataformas junto a *Whatsapp* por las que Ana anuncia los días que tendrá a la venta los panes de pascua y agenda los pedidos.

Los lunes comienza a agendar los pedidos, los jueves prepara la mezcla y se transporta al otro extremo de Rancagua al sector de Baquedano para hornearlos en el horno de barro que tiene su suegra. Finalmente, los repartos los hace ella misma los viernes por toda la comuna.

Ana ha vivido siempre en Rancagua y, por ende, gran parte de sus clientes y clientas son personas que ha conocido a lo largo de su vida como compañeros del colegio, vecinos, amigos y familia, quienes no le han fallado en todos estos años, ni siquiera cuando ha tenido que subir los precios por el alza de las harinas o huevos.

Pese a que lleva 13 años comercializando sus panes de pascua, su acercamiento a las ferias de emprendimiento fue con otros productos. El primer año de pandemia “como nadie sabía para donde iba el cuento”, su marido Pablo le propuso comprar artículos de aseo al por mayor y compraron tantos productos que debieron meterlos al entretecho, hasta que un día él se subió a buscar otra cosa y se dio cuenta de la gran cantidad de papel higiénico y toallas de papel que aún estaban guardadas. Sus hijos le sugirieron vender estos productos también. “Se me alumbró la ampolleta, agarré vuelito al tiro y me puse a vender”, cuenta Ana.

En un comienzo, le vendió estos nuevos productos a su clientela de los panes de pascua, a vecinos y conocidos, quienes se fueron pasando el dato de boca en boca, hasta que conoció la misma feria en la que Dayana participa. Ana vive a solo 5 minutos a pie de aquella plaza donde se instala de manera habitual la feria, así es que le acomoda bastante vender en ese lugar por la cercanía con su hogar.

Distintas necesidades

Ana vive con su marido y tres hijos: Pablo de 23 años, Nicolás de 22 años y Araceli de 18 años, quien desde pequeña ha tenido problemas de salud. Cuando tenía solo 3 años debió ser operada de estrabismo en uno de sus ojos, lo que resultó todo un éxito. Sin embargo, hace unos meses presentó un nuevo problema por lo que deberá someterse a un trasplante de córnea.

Araceli se encuentra en lista de espera en el Hospital Regional de Rancagua, pero su caso no es prioritario ni urgente. Ante esto, el doctor que la trata, le sugirió comprar el tejido. “Me cayó como anillo al dedo este asunto de vender útiles de aseo y de inscribirme en la agrupación porque efectivamente estoy juntando dinero para eso”, cuenta su madre.

Si bien, ambos emprendimientos están enfocados principalmente en ahorrar para la operación de su hija, cualquier necesidad extra que surja en su hogar que no se pueda cubrir con el sueldo de constructor de su esposo, deben financiarlo con el dinero de sus negocios. Este año, Ana debió sacar dinero de esos ahorros para pagar una endoscopia, una colonoscopia y una biopsia que, por fortuna, salieron bien, pero que han debido retrasar la operación de su hija.

La meta más urgente de Ana es resolver la complicación de salud de Araceli, pero en paralelo también sueña con hacer crecer su negocio. Desde que comenzó con la fabricación de panes, las mezclas de la masa las ha estado realizando a mano y en las fechas de más ventas como las fiestas de fin de año, debe revolver al menos 4 viandas de 5 kilos cada una a la semana, es decir, debe revolver al menos 20 kilos de mezcla a mano. Por lo tanto, la compra de una revolvedora mitigaría el desgaste físico que implica fabricar sus productos de manera artesanal.

En el caso de Dayana, luego de mudarse, el trabajo de Roberto duró solo unos meses y desde aquel momento ha estado trabajando como soldador por períodos breves según la duración de

las obras. Por lo tanto, los ingresos que genera Dayana en las ferias han ayudado a cubrir necesidades que van presentando como familia cuando su pareja queda cesante.

Su marido suele trabajar de lunes a viernes y sus hijos van al colegio en la mañana, lo que le facilita asistir de manera fija los días martes y sábados a las ferias. Generalmente, los sábados son los días más desgastantes cuando tiene feria de la agrupación porque trabaja el día completo: en la mañana asiste a la feria de las pulgas y en la tarde va a la feria de emprendedores. Sin embargo, hay veces en que su marido no tiene la disponibilidad para quedarse a cuidar a Ian y como no tienen redes de apoyo, ya que toda la familia vive en la Región Metropolitana, Dayana debe llevarlo a las ferias mientras que Ignacio, al ser mayor, puede quedarse solo en su casa.

Para Ian no es problema acompañar a su mamá en su puesto de trabajo. Dayana cuenta que le pasa una *luca* y él es feliz con eso porque puede comprar cualquier cosa para entretenerse. Tampoco se le dificulta compartir con las demás emprendedoras: él ya las conoce a todas, siempre las saluda y se entretiene conversando. Ellas, por su parte, también están pendientes de verlo mientras su mamá está atendiendo o armando y desarmando el puesto.

Este compañerismo que hay entre las integrantes es una característica de las ferias que destacan Dayana y Ana. Al igual que el resto de las emprendedoras, están de acuerdo en que la relación que se forma entre ellas las ayuda con su salud mental y a sobrellevar la monotonía que se vive dentro de sus hogares al ser madres y dueñas de casa.

Ana asegura que la mayoría de las emprendedoras que ha conocido en las ferias participan de ellas tanto para tener una mejor calidad de vida al hacerse “moneditas extras” como también para salir de sus casas tal como lo hace ella. Agrega que, mientras se siga dando la oportunidad de participar en su agrupación, seguirá con este ritmo de vida a la espera de tener el dinero suficiente para lograr cumplir los sueños que tiene y poder solucionar las complicaciones de salud de Araceli.

Dayana, por su parte, proyecta con ampliar sus ventas a una mayor escala. “Siempre soñé con tener mi negocio propio, hasta el día de hoy. Yo quiero mi casa para establecer un negocio y no moverme de la casa”, cuenta la comerciante. Sueña con tener un almacén en el que las personas puedan encontrar de todo en el mismo lugar. Su idea es que, si van a comprar el pan para tomar once, puedan llevarse los acompañamientos también.

Por ahora, mientras persiguen el sueño de la casa propia donde poder establecer su negocio, Dayana seguirá trabajando de la forma en que lo hace tanto por su bienestar personal como por el aporte económico que genera en su hogar.

CAPÍTULO 6: LA VENTA DE ALIMENTOS

La venta de alimentos presenta otros requerimientos distintos de los que necesita cualquier otro tipo de artículo que no sea para el consumo humano, como disponer de un lugar exclusivo para la fabricación de los productos, contenedores especiales para transportarlos o exhibirlos, y medidas de higiene adecuadas para comercializarlos (servilletas, agua potable, alcohol gel, guantes, delantal, cofia, etc). Sin embargo, desde que se popularizaron las ferias de emprendimiento, la municipalidad entregó permisos para comercializar cualquier producto comestible sin la exigencia de tener permisos sanitarios.

La instalación de los puestos de comida también es más compleja en comparación con el resto, ya que la llegada del sol directo estropea los productos y puede provocar su descomposición. Es un desafío para las emprendedoras, acomodar sus toldos y mesas cuando los días son soleados. Muchas de ellas se ayudan con cortinas o entran las mesas para que el toldo les proteja los productos mientras el sol va rotando.

La Resolución Sanitaria es el principal elemento de regularización de la venta de alimentos que entrega la Secretaría Regional Ministerial (SEREMI) a quienes venden alimentos luego de verificar que cumplan con los requisitos sanitarios correspondientes y considera desde vendedores ambulantes hasta locales establecidos.

María Antonieta Peñaylillo Gutiérrez (53) y Rosa Videla Pérez (57), además de formar parte de la directiva de sus agrupaciones también tienen en común la fabricación de repostería. Ambas comenzaron a participar de las ferias vendiendo alimentos: Rosa de manera totalmente autodidacta, mientras que María Antonieta ha tenido la oportunidad de especializarse y sacar su resolución.

Una nueva oportunidad comercial

María Antonieta nunca supo a qué dedicarse. En su etapa escolar, “era muy desordenada, como que nunca pensé qué hacer. Yo lo único que quería era salir del colegio y trabajar, me daba lo mismo en qué”, recuerda. Así fue como a los 17 años, apenas salió de cuarto medio, trabajó de cajera de un negocio y al cumplir 18 siguió desempeñándose en lo mismo, pero en una fuente de soda de los mismos dueños. Cuando estaba allí se interesó por estudiar programación en

computación en el Instituto Profesional AIEP de manera vespertina mientras seguía trabajando. Estudió durante dos años hasta que quedó embarazada de su hijo Gabriel (32) y pausó los estudios y su vida laboral por varios años para dedicarse exclusivamente a la maternidad y al hogar, mientras su pareja Gabriel trabajaba. Cinco años después nació su segunda hija, Romina (27).

En 2005 fue su regreso a la vida laboral y comenzó a trabajar atendiendo los kioscos del Colegio Las Américas y del Colegio Interamericano de Rancagua, donde estuvo 15 años hasta que fueron cerrados producto del coronavirus. Recuerda que le iba muy bien. “Imagínate que en un colegio son 600 alumnos y esos 600 alumnos son tus clientes. Eres la única que vende y los niños son los mejores clientes: no te cuestionan si está caro o barato, ellos compran”, cuenta.

María Antonieta confiesa que, a pesar de ser hábil en la cocina, nunca en los 15 años que trabajó en los colegios se le ocurrió vender repostería preparada por ella e incluso le hacía pedidos de pasteles a una señora para revenderlos. A lo largo de su vida, tampoco tuvo el ejemplo de su familia ni cercanos que se dedicaran a los negocios, solo fueron trabajadores dependientes de un patrón. Pese a que nunca imaginó comercializar productos preparados por ella, sus habilidades en la cocina sí eran valoradas por el resto. En noviembre de 2019, una amiga que ya conocía su mano repostera, le pidió realizar galletas para regalar a unos profesores, y a pesar de que el pedido tuvo gran recepción de los comensales, María Antonieta no volvió a fabricar productos para desconocidos durante un tiempo.

Hace 15 años que su esposo es dueño de una empresa de construcción donde ella es socia, así que gracias a ello ha mantenido ingresos propios durante varios años sin necesidad de contar con un trabajo adicional ninguno de los dos. Sin embargo, cuando comenzaron a levantarse las restricciones sanitarias y a reactivarse el comercio y los trabajos, surgió en ella la necesidad de encontrar una nueva ocupación. “Siempre he trabajado de forma independiente y ya con 50 años no podía ir a buscar trabajo en cualquier lado. Entonces dije ‘voy a hacer algo que me guste’ y bueno, ahí salió lo de preparar repostería”, recuerda.

Sin embargo, todo lo que sabía era de manera autodidacta, así que su hijo le pagó un curso en Santiago donde le entregaron la base para comenzar a realizar repostería con los ingredientes, gramajes y tiempos adecuados para un producto óptimo que atraiga a clientes y clientas.

Luego de realizar el curso, fue recién en agosto del 2021 que comenzó a comercializar sus productos en ferias bajo el nombre de “María Antonieta Repostería”. Sus especialidades son las galletas y ha ido perfeccionando la técnica desde que comenzó a fabricarlas, pero también realiza queques, tortas, *cheesecake* y panes de pascua. En marzo de 2022 realizó su primera publicación en su cuenta de *Instagram* @mariaantonieta_reposteria, red social que sigue utilizando para publicitar sus productos y las ferias a las que asiste.

Su primera participación en una feria fue en marzo de 2022 en la Villa San Joaquín y luego en la Plaza Villa Triana donde ha seguido asistiendo todos los meses. Además, el primer semestre de 2023 formó parte de la Escuela de Emprendimiento de la municipalidad y gracias a su asistencia, la han llamado constantemente para que vaya a las ferias de la Plaza de Los Héroes. Actualmente, trabaja en esos dos lugares y el tiempo que suele destinar a su emprendimiento es de cuatro horas diarias, cuatro días a la semana, aunque los días de feria en la Plaza de los Héroes, son los más desgastantes para ella porque la instalación comienza a las ocho de la mañana y el retiro es entre las siete y ocho de la tarde.

“Ayer no tenía nada, llegué a la casa como a las siete y en hacer otras cosas, empecé a las nueve y salí de la cocina como a las dos de la mañana. Es complicada la parte repostera, yo máximo en bazares estoy dos días, si me dicen tres o cuatro, digo que no. Si tuviera la necesidad muy urgente a lo mejor lo haría, pero es muy desgastante”, comenta mientras está instalada en ese lugar comercializando sus productos.

El trabajo en las ferias también la ha obligado a sacrificar parte de su vida familiar y por lo mismo se niega a trabajar tantos días seguidos. Sus hijos hace algunos años se independizaron. Gabriel vive en Canadá y Romina en Santiago, así que es con su esposo, sus dos perritas Dará y Kira, y con su mamá, María Inés, es con quienes más comparte. Su madre tiene 86 años. “Vive su vida en su casa” y antes la visitaba todos los días, pero cuando tiene horarios extensos de feria, debe faltar.

A pesar de la distancia, Romina ha sido un gran apoyo desde que comenzó con la repostería. Fue ella quien le ayudó a crear su cuenta de *Instagram*, le enseñó a utilizarla y la corrige cada vez que nota un error de ortografía o redacción en una de las publicaciones. María Antonieta explica que “en la repostería tú tienes que aplicar el costo de la materia prima y tu trabajo, y esa

parte yo no la sé”, pero gracias a su hija que es ingeniera comercial, ha logrado poner los precios correctos a sus productos acorde a los gastos y tiempos de trabajo que invierte.

La inversión inicial de su negocio comenzó a través de ahorros que logró juntar en la pandemia y como es socia de la empresa de construcción, le permite mantener ingresos independientes de la repostería. Las ganancias que obtiene con su emprendimiento, las destina netamente al ahorro, a la espera de que surja algún proyecto o alguna necesidad que la obligue a desembolsar ese fondo.

Desde que partió, sus productos han tenido una buena recepción, pero aun así le cuesta “creerse el cuento”. Cuando le dicen que sus galletas estaban ricas y vuelven a comprarle, ahí recién logra valorar lo que hace. En una de sus jornadas en la Plaza de los Héroes, una joven subió una foto a historias de *Instagram* con su compra de galletas junto a un café, María Antonieta quedó asombrada porque son muy pocas las personas que promocionan sus productos de esa forma, lo más habitual es el “boca a boca”. Al día siguiente la joven volvió con 2 nuevas clientas en búsqueda de más galletas.

Una nueva oportunidad de vida

Rosa Videla Pérez (57) ha visto en las ferias de emprendimiento una nueva oportunidad para vivir una vida totalmente distinta a la que estuvo acostumbrada desde que nació. Su infancia y gran parte de su juventud y adultez se desarrolló en un ambiente machista y aprensivo, el cual la limitó a hacer cosas por cuenta propia. Fue criada “a la antigua” en un sector rural de Chimbarongo por su madre Elena y su padre José, junto a sus 15 hermanos. No les permitían salir de fiesta ni alejarse mucho de su casa, solo para ir a estudiar al colegio, al que asistían junto a José que era el inspector del establecimiento.

Creció normalizando estas actitudes y con una visión muy limitada de su libertad. Incluso, cuando ya era adulta se siguieron perpetuando estas conductas después que se casó porque su esposo también resultó ser una persona machista. Tras 20 años de matrimonio, decidió hacer cambios luego de que le diagnosticaron cáncer de mama. “Me dijeron que eran puras penas que yo traía de chica, hasta que yo dije ‘tengo que cambiar mi vida porque si no me voy a morir’. Una cuñada y una amiga estaban en la misma como yo estaba y ellas ya no están. Mi cuñada

falleció y mi amiga falleció... entonces yo dije ‘yo no, Dios me está dando otra oportunidad de vida y yo tengo que aprovecharla haciendo lo que yo quiero hacer’, recuerda.

Rosa siempre ha tenido la vocación de servir al resto y luego de su diagnóstico trabajó en un jardín infantil como auxiliar de aseo y recepcionando a los niños y niñas antes que llegaran las asistentes de párvulos. Previa a la pandemia, también realizó labores de asistencia de adultos mayores que necesitaban ser atendidos con cuidados básicos y quehaceres del hogar. Pese a que ahora se desempeña como emprendedora, no descarta volver a cuidar adultos que lo necesiten.

A diferencia del resto de emprendedoras, su llegada a las ferias fue el 2018 cuando vio que se desarrollaba una feria en la plaza de la Don Mateo 3 y luego de conversar con los organizadores comenzó a participar vendiendo motes con huesillos y mieles que obtiene a través de una empresa de apicultura de su esposo. Luego fue sumando pie de limón, queques y tartaletas. Esta feria luego se trasladó a la Plaza del Hoyo donde siguió vendiendo sólo repostería junto a las mieles y gracias a la ayuda de una sobrina, que es diseñadora gráfica, pudo darles una identidad a sus productos con el nombre “Delicias Rosita”.

Este año ha sido el más demandante porque además de las instancias en las que participa en las afueras del Unimarc de Avenida Kennedy y en la Plaza del Hoyo con su agrupación, durante el primer semestre se inscribió de manera individual en fomento productivo y tuvo ferias todos los meses en la Plaza de los Héroes. Además, en septiembre participó un día en las Fondas Rancagüinas, lo que fue una experiencia totalmente nueva e inesperada, pero satisfactoria. En paralelo, también ha estado realizando cursos de lengua de señas y masajes, así que ha sido un desafío hacer calzar los horarios para asistir a todo.

Este año también cumple 10 años libre de cáncer, sin embargo, ha presentado nuevos problemas de salud en su vesícula, por lo que ha considerado ausentarse de algunas ferias con el fin de descansar y utilizar su tiempo en realizar sus tratamientos médicos correspondientes para que no vuelva a desencadenar en una enfermedad grave como ya le sucedió.

Al igual que María Antonieta, tampoco pasó por su mente alguna vez dedicarse a la repostería y a pesar de que muchas veces ha querido “tirar la toalla” por las bajas ventas que ha tenido en algunas ediciones, sigue participando porque nota un beneficio personal mayor. Rosa considera que la nueva vida que lleva la ha ayudado a crecer como persona y a desenvolverse frente al

resto e incluso se ha sorprendido a sí misma por la personalidad que ha desarrollado para hablar frente a las demás, lo que antes era imposible. Recuerda que cuando era pequeña y debía hablar en público en su colegio, los nervios la paralizaban y terminaba llorando sin poder hablar. Al crecer, los miedos siguieron en ella e incluso le costaba hablar con otras personas, pero las ganas de cambiar fueron mayores. Los cambios que ha presentado, la han llevado tanto a ser presidenta de la Agrupación Renacer como de la Junta de Vecinos de la Villa El Sol.

“Yo era super tímida y me quedaba callada, no decía nada. Entonces ¿qué es lo que hacía? me guardaba todo, sufría por dentro y eso me llevó a enfermarme. Ahora no, porque ahora no me quedo callada”, explica. A su juicio, ha crecido como persona. “Para mí, ha sido un logro a como yo era. De tantos hermanos que yo tengo, ellos me ven a mí que yo de repente hablo, me expreso, converso con ellos y todo, y me dicen que le cambiaron a su hermana, pero no porque yo aprenda cosas nuevas voy a dejar de ser la persona que soy”, cuenta Rosa.

Pese a su gran crecimiento, siente que aún le falta mucho por desarrollarse ya que aún tiene miedos que arrastra desde hace años y que le ha costado soltar, uno de ellos es la conducción. Aunque ha realizado el curso de conducción 3 veces, aún no se siente capaz de manejar sola un automóvil y poder transportarse a las ferias sin ayuda de otros.

Rosa tiene tres hijos, Paola (30), Pía (22) y Manuel (19). Vive con los 2 menores junto a esposo Manuel, y a pesar de la gran disposición que tiene de aprender cosas nuevas y recuperar todo el tiempo en que se limitó a realizar actividades fuera de su casa, nota un desinterés de parte de su familia hacia su emprendimiento. Considera que no tiene mucha cooperación, solo cumplen con llevarla a la feria, pero no con la mejor disposición ya que se excusan en que ellos también tienen cosas que hacer. Este factor la ha deprimido en algunos periodos de tiempo y la hacen reconsiderar constantemente si retirarse o no.

Las historias también tienen cosas en común

A pesar de lo distintas que puedan parecer las vidas de las emprendedoras, los caminos que han recorrido, sus relaciones familiares y personales e incluso sus formas de trabajar, todos los relatos en algún punto comienzan a tener similitudes. En el caso de María Antonieta y Rosa, ambas comparten los mismos sueños y metas.

Debido a que los hijos de María Antonieta ya no viven con ella y no tiene mayores responsabilidades que el cuidado de su casa y de sus mascotas, se ha permitido soñar con nuevos proyectos. Le gustaría tener su propio café y especializarse como barista para poder disponer tanto de pastelería como de bebestibles artesanales en un mismo lugar. Su idea es instalar un local en un barrio residencial en las cercanías de su domicilio, pero a la espera de que ese sueño se cumpla, seguirá trabajando en las ferias.

Por ahora, las metas más próximas son asistir a cursos de contabilidad, administración y gestión de redes sociales para hacer crecer sus ventas y publicitar sus productos a través de internet sin la ayuda de su hija. También quiere realizar cursos de repostería para innovar con nuevos productos en función de lo que pide la clientela, tal como le ocurrió hace un tiempo cuando le pidieron galletas sin azúcar. “En el curso que yo hice en ningún momento te enseñaron sin azúcar y ahora aprendí que el azúcar le da humedad. Entonces sin azúcar la galleta no sube y te queda plana. Lo que he hecho es acierto y error hasta lograr la receta que yo quería y que la logré con el espumante del huevo y la congelé para que lograra la misma consistencia”, explica. También le han estado solicitando productos veganos, así que está en la búsqueda de reemplazar el huevo por otras opciones que le ayuden a lograr la esponjosidad y no alteren demasiado el sabor de los productos.

En cuanto a Rosa, a través de la municipalidad ha realizado un pequeño curso sobre manipulación de alimentos donde le enseñaron la importancia de las medidas de higiene y los cuidados que deben tener cuando se fabrican alimentos para consumo humano. Sin embargo, ella ya las aplicaba en su casa cuando cocina para su familia y para ella misma. “Yo siempre trabajo mis productos creyendo que yo me los voy a comer, y que si no lo hago como corresponde puedo tener el riesgo que a otra persona le puede hacer mal, siempre pienso en eso”, comenta.

Rosa también ha tenido problemas con las medidas de los insumos para fabricar sus pasteles e incluso a veces siente que solo gasta, pero no obtiene ganancias visibles y esto se debe a que no calcula los costos de sus productos. “Yo todo lo que hago, no te lo hago con medida, no te lo hago con gramaje ni nada. La gente me dice ‘pero Rosita, como puedes trabajar si no pesas’ y yo le digo que, al ojo, yo veía a mi mamá que hacía el queque y yo todo lo hago como la veía a ella no más”, cuenta.

A pesar de su forma de cocinar, es consciente de que la repostería debe seguir ciertas reglas tanto para que los productos queden óptimos como para utilizar los ingredientes justos y necesarios, así que al igual que su compañera repostera, espera realizar pronto cursos para perfeccionarse y quizá también abrir una cafetería en un futuro.

CAPÍTULO 7: LA BÚSQUEDA POR EL CRECIMIENTO

Las razones por las que una persona busca emprender son variadas y van desde las necesidades económicas hasta las oportunidades de negocio. Quienes se proyectan con sus emprendimientos y esperan que crezcan con los años hasta poder lograr que sea su principal ingreso económico se pueden acercar a distintas instituciones para solicitar asesorías, tutorías, talleres, clases y hasta financiamientos. Algunas de las instituciones públicas que ofrecen ayuda son las municipalidades, el Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS), la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) y el Servicio Nacional de la Mujer (SernamEG), pero también existen iniciativas privadas a través de bancos, fundaciones y organizaciones.

El Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS); es el servicio del gobierno, que tiene relación con el Ministerio de Desarrollo Social y Familia con el fin de contribuir a superar la pobreza y vulnerabilidad social a través de distintas estrategias, entre ellas existen algunas en apoyo a emprendedores y emprendedoras. El servicio cuenta con “Programas para la Generación de Ingresos”, los cuales se dividen en “Emprendamos Semilla”, “Emprendamos”, “Acceso al Microfinanciamiento” y “Apoyo a tu plan laboral”. Estos programas, están dirigidos a quienes cuenten con un emprendimiento y busquen hacerlo crecer con el fin de generar una independencia económica. Sin embargo, estos programas están enfocados en la población con mayor vulnerabilidad y cada uno de ellos cuenta con requisitos específicos que miden la vulnerabilidad económica o social de cada persona que postula.

La Corporación de Fomento de la Producción (Corfo); es el servicio público que apoya el emprendimiento, innovación y competitividad y tiene como principal motor movilizador la confianza en la capacidad emprendedora de las personas. Cuenta con 8 áreas de trabajo: Emprendimiento, Innovación, Inversión y financiamiento, Redes y Territorios, Capacidades Tecnológicas, Start Up Chile, Industrias Creativas y finalmente Estrategia de género. En todas ellas se busca potenciar las capacidades de quienes están a cargo de los emprendimientos o empresas.

El Servicio Nacional de la Mujer y Equidad de Género (SernamEG); es el organismo que se encarga de ejecutar las políticas, planes y programas que le encomiende el Ministerio de la

Mujer y la Equidad de Género. Entre las funciones enfocadas en los emprendimientos, le corresponde implementar el “Programa Mujer Emprende”, que entrega herramientas formativas y técnicas a mujeres mayores de 18 años que cuentan con un emprendimiento hace al menos un año y que necesiten hacer crecer sus negocios.

En la Región del Libertador General Bernardo O’Higgins este programa es dirigido únicamente por Sebastián Valdés Fernández, quien se encarga de gestionar el desarrollo del programa en todas las comunas de la región. Las otras figuras que acompañan su labor son tutoras, coordinadoras y mentoras, según cada sección.

El programa busca ayudar a personas que principalmente se reconozcan como mujeres, que cuenten con un emprendimiento de al menos un año y que estén asociadas a un rubro en específico, ya que lo que se busca es fortalecer marcas. Idealmente deberían ser creadoras de sus productos o dueñas de los servicios que entreguen. Sin embargo, también reciben a quienes comercialicen o revendan otro tipo de productos que no sean de confección propia.

Para formar parte del programa, se puede postular de manera virtual o presencial una vez abierta la convocatoria y se debe rellenar la “Ficha Única”⁶ con información tanto personal como del emprendimiento. Además, a diferencia de los programas municipales, recibe mujeres que en su Registro Social de Hogares califiquen hasta el 80% de la población con menores ingresos o mayor vulnerabilidad socioeconómica.

El programa cuenta con tres principales instancias de capacitación: Escuela Mujer Emprende, tutorías/mentorías, y espacios de comercialización. La escuela se desarrolla a nivel nacional, pero con módulos regionales y trabaja diversas temáticas: autoconfianza, reconocimiento de las mujeres como emprendedoras, trabajo en equipo y cooperativismo, liderazgo, autoridad, conciliación personal, laboral y familiar, autocuidado y amor propio, género, fotografía y vitrinismo, migración y racismo, entre otras que pueden surgir según el grupo humano con el que se trabaje. Los talleres y mentorías refuerzan materias que se trabajan en la escuela o trabajan temas específicos que salen de las labores de SernamEG, como financiamientos. Y los espacios de comercialización buscan que las emprendedoras apliquen en un lugar físico todos los saberes que aprenden a través de las clases, asesorías y talleres.

⁶ La ficha única se encuentra en el anexo.

En Rancagua, uno de estos espacios se desarrolla en el Mall Open Rancagua, a través de una alianza que realizaron con la gerencia del centro comercial. En las afueras del recinto, por la calle Estado, se instaló una feria permanente que cuenta con la participación de 25 personas. Sebastián explica que esta instancia tuvo varias dificultades en un comienzo porque “los ambulantes sintieron que nosotros llegamos a institucionalizarlos”, por ello se citó a una reunión en la Universidad de O’Higgins a mujeres del programa en conjunto con vendedores y vendedoras ambulantes que acostumbraban a comercializar sus productos en esa misma calle.

En la reunión se definió que se le cedería espacio a ambulantes que ya vendían en ese sector con el fin de que no se retiraran del lugar. Sin embargo, esto los obligó a incluir hombres, quienes han debido adaptarse a los horarios y normas que establece SernamEG. También se les ha hecho la invitación a los módulos de género que ofrece el programa. Al interior del mall, ingresando por la calle Cuevas, también se instalan algunas emprendedoras con algunos carritos que han sido gestionados por ellas mismas, lo que también ocurre al interior del supermercado Unimarc de Avenida Miguel Ramírez.

“Yo siempre digo que el espacio de comercialización es como una excusa para mantener a las mujeres más o menos cautivas al programa”, indica su encargado. Esto también se refleja en el creciente interés de la población emprendedora por buscar constantemente instancias para vender sus productos, lo que también se evidencia con la alta cifra de personas participando en ferias e inscribiéndose en agrupaciones y programas municipales.

Sebastián Valdés considera que, en esta región en particular, hay un fuerte interés de las personas por tener sus propios emprendimientos y esto también se reflejó en la gran cantidad de emprendedoras que se inscribieron en el programa a diferencia de ediciones anteriores. Este año, a través de los distintos canales de inscripción, recibieron 1.200 inscripciones al programa, y luego de hacer la selección, finalmente 640 mujeres quedaron oficialmente inscritas. Esta selección se realizó priorizando a las mujeres que ya habían participado el año anterior con el fin de que tuvieran una continuidad en el proceso formativo, descartando inscripciones duplicadas o mujeres que no cumplieran con el porcentaje del registro social de hogares. También se descartó a personas que no se volvieron a contactar con el servicio porque no tienen el hábito de revisar su correo electrónico ni se acercaron a la institución para comenzar a asistir a las actividades.

De estas 640 mujeres, no todas participan en las tres instancias e incluso algunas van desertando con el tiempo y el número se va reduciendo. Los cupos de cada instancia son limitados con el fin de poder entregar una ayuda personalizada a cada una. En el caso de la escuela, la meta regional era de 130 mujeres, sin embargo, este año lograron contar con la participación de 217. Esta alta convocatoria implicó que desde Santiago tuvieron que destinar más recursos económicos a la región para desarrollar el programa.

A quienes participan en los espacios de comercialización se les exige una asistencia del 80% en la escuela y talleres para poder mantener su cupo allí. Actualmente, en la escuela participan 215 mujeres y a nivel del programa hay alrededor de 398 personas que participan en casi todas las actividades de manera constante, un gran número de mujeres tiene dificultades para cumplir con todas las actividades y deben desertar de varias instancias o ausentarse durante un tiempo.

Desde SernamEG, la manera en que evalúan que el programa haya finalizado de manera exitosa es que las mujeres se vinculen como agrupación, ya que ese es el sentido que brinda el programa al reforzar la idea del trabajo en equipo y cooperativismo entre sus miembros, con el fin de realizar ferias de manera autónoma como también con la creación de tiendas colaborativas. Tal es el caso de la tienda colaborativa “Mingaco” que se encuentra al interior del supermercado Acuenta en la comuna de San Fernando donde participan mujeres que han sido parte del programa. En Rancagua aún no se logra una instancia de este tipo, pero está dentro de sus próximos objetivos lograrlo.

Formalización de los negocios

El Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec) es una corporación de derecho privado, dependiente del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, dedicada a apoyar a las micro y pequeñas empresas y a los emprendedores del país, para que se desarrollen y sean fuente de crecimiento para Chile y los chilenos. Atiende tanto a personas que buscan concretar sus proyectos y transformarse en empresa, como también a pequeños empresarios y empresarias que buscan hacer crecer sus negocios.

Entre los financiamientos que entrega Sercotec a emprendedores y emprendedoras que están comenzando, existe el “Capital Semilla Emprende” enfocado tanto en hombres como en

mujeres y que entrega \$3,5 millones con el fin de que se pueda implementar el proyecto de negocio, y el otro financiamiento es el “Capital Abeja Emprende” enfocado exclusivamente en mujeres con el mismo fin del capital anterior.

Para ambos financiamientos se debe postular a través de la página web de Sercotec siguiendo las indicaciones que se publican en cada convocatoria, siempre que se cumplan las bases que solicitan, pero quienes postulan deben tener en claro que el principal objetivo de Sercotec es formar empresarios que puedan ingresar al mercado laboral chileno.

La formalización se realiza a través del Sistema de Impuestos Internos (SII) con el fin de que cualquier emprendimiento se transforme en una empresa formal con derechos y deberes tributarios conforme a la ley. La tramitación se puede hacer creando un usuario en el sitio web del servicio y siguiendo una serie de pasos. Actualmente existe un trámite mucho más simplificado que lleva por nombre “Tu empresa en un día”, que implica crear un usuario en el sitio web del SII, seleccionar el tipo de empresa, completar un formulario con los datos de la sociedad y socios, finalizando con la asignación del RUT empresarial, quedando terminado el trámite. Luego, con ese RUT se debe hacer la Declaración Jurada sobre el Inicio de Actividades ante el SII ya sea en primera o en segunda categoría. Esta diferenciación se hace entre quienes comercializarán productos o servicios. Teniendo este trámite resuelto, es responsabilidad de la persona comenzar a declarar los gastos e ingresos que va teniendo su empresa mensualmente a través del mismo sistema.

Sercotec cuenta con “Centros de Negocios” en las 15 regiones del país y su misión es entregar asesoría y capacitación con el fin de aumentar la productividad y sostenibilidad de los emprendimientos y empresas. En la región de O’Higgins existen tres centros: el de Santa Cruz, San Fernando y Rancagua. Este último trabaja con 13 municipios de la provincia del Cachapoal: Codegua, Coinco, Coltauco, Doñihue, Graneros, Machalí, Malloa, Mostazal, Olivar, Rancagua, Rengo, Requínoa y Quinta de Tilcoco.

Su coordinador es Carlos Muñoz Villalobos y trabaja junto a ocho profesionales ofreciendo atención de manera gratuita a todas las personas que se acerquen de manera virtual o presencial a solicitar sus servicios, siempre que tengan la intención de formalizarse en el transcurso de la capacitación y operar de manera legal y no informal.

El Centro de Negocios privilegia la atención de personas que realicen productos propios o entreguen un servicio. También se ofrece ayuda a quienes realicen reventa de productos, pero que tengan un valor agregado o una idea original en el tipo de comercialización. A los y las clientas se les aplica un diagnóstico con la finalidad de evaluar las debilidades y fortalezas de sus emprendimientos o empresas, para trabajar desde ahí y potenciar las capacidades de cada emprendedor con su negocio.

Desde Sercotec han constatado un aumento en los usuarios que se acercan a solicitar ayuda y financiamientos, por lo que han tenido que modificar sus programas, especialmente los que son enfocados en mujeres. Tal es el caso del Capital Abeja Emprende, que tenía 61 cupos y este año han tenido que aumentarlos a 214 cupos, que son aprovechados en su totalidad. En cuanto al Centro de Negocios, este año está atendiendo a un aproximado de 500 clientes y clientas, y casi el 70% de esa cifra son mujeres.

Ante el aumento de mujeres por sobre los hombres, es que han creado dos programas. El primero es “AWE” (Academia para Mujeres Emprendedoras), dirigido por la Embajada de Estados Unidos, y coordinado por Mujeres del Pacífico, Sercotec y AIEP, que trabajó con 28 mujeres del Centro Reparatorio Integral de la Mujer, dependiente del SernamEG y del municipio, que han sufrido violencia intrafamiliar grave a lo largo de sus vidas. Su objetivo fue entregar formación durante tres meses para fortalecer sus capacidades empresariales a través de diversas herramientas como marketing, manejo de redes sociales, finanzas, desarrollo personal y empresarial. Con esta capacitación, se espera que este grupo de mujeres pueda generar una autonomía económica lejos de entornos de violencia.

El segundo fue el programa “RUMBOS” que se realizó en beneficio de las 280 socias de la agrupación “La Tribu” que tuvieron la posibilidad de profesionalizar sus negocios durante 4 meses a través de cursos, talleres y charlas ofrecidas por AIEP.

También han tenido que crear nuevas alianzas con privados como la alianza colaborativa entre el Centro de Negocios Sercotec Rancagua y Cencosud Shopping, que en mayo del 2023 realizó la Feria Mercado Emprende “Creadoras” enfocado 100% en el trabajo artesanal y manual realizado por mujeres de distintas comunas de la Región del Libertador Bernardo O’Higgins. En esta instancia, que tuvo una duración de dos semanas, participaron 36 mujeres (18 cada

semana) quienes expusieron y comercializaron sus productos en distintos módulos en los pasillos del Portal Rancagua.

El principal resultado que desde el Centro de Negocios Sercotec esperan ver en los emprendedores y emprendedoras que solicitan sus servicios es un aumento en las ventas, de esa manera evalúan como exitosa su intervención en cada emprendimiento. Sin embargo, Carlos Muñoz indica que, a pesar de que las personas se formalizan, no se puede evaluar al 100% la totalidad de ventas, ya que luego de cumplir la tramitación inicial, no tienen la costumbre de declarar sus ingresos en el sistema ni tampoco de entregar boletas.

Desafíos actuales

Para el coordinador de Sercotec, hay un mal uso del término emprendedor o emprendedora. “Yo puedo ser altamente emprendedor, no solamente en los negocios, sino que perfectamente yo puedo ser una persona emprendedora en la ciencia, las artes, la cultura, en todo. Y eso tiene que ver con una actitud hacia la vida, la capacidad de resiliencia o la capacidad de superación al fracaso, eso es lo que define el ser emprendedor”. Además, considera que el hecho de utilizar estos términos únicamente con las personas que desarrollan negocios, invisibiliza el resto de personas que tienen esta actitud en otras áreas distintas a las ventas.

La Real Academia de la Lengua Española (RAE), define el concepto de emprender como “acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”, y el concepto de emprendedor como quien “emprende con resolución acciones o empresas innovadoras”. De tal manera como indica Carlos Muñoz, no limita el concepto sólo a los negocios.

De la mano con este concepto, otro problema que constata es la poca sustentabilidad en el tiempo que están teniendo los emprendimientos actuales. Desde la pandemia, comenzaron a surgir distintos tipos de comercio y una alta participación en ferias con tal de enfrentar necesidades económicas. En las ferias de emprendimiento encontraron un lugar que les permite comercializar un sinnúmero de productos sin grandes regularizaciones (hasta el momento), y que se ha extendido durante tres años sin muchos cambios sustanciales.

Tanto en los relatos de las emprendedoras, como en la información que constatan en el Centro de Negocios, existe un miedo a la formalización porque implicaría declarar gastos, ganancias y como consecuencia deberán pagar impuestos. Además, esto implica que suban los ingresos formales que se registran en distintas plataformas, lo que aumentaría su porcentaje de ingresos y bajaría su vulnerabilidad socioeconómica en el Registro Social de Hogares, llevándolos así a perder beneficios sociales y económicos que se rigen por este instrumento.

La mayoría de los emprendimientos que hay actualmente son movidos por una necesidad económica y la minoría son iniciados por que ven una oportunidad de mercado, y es por esto que solo se mueven en ferias gratuitas o de bajo costo y muy pocos se formalizan. Por lo mismo, es que Muñoz considera que se debe realizar una separación entre las actividades económicas sustentables y otras actividades económicas como paliativo a la pobreza. “Si tenemos una cantidad de gente que está haciendo cosas y no se diferencia una de la otra, algunos van a tener muchos negocios, pero lo importante es que su negocio se mantenga en el tiempo y ayuden a crecer el PIB de la región y a generar riquezas, sino mantenemos círculos de pobreza que van perdurando en el tiempo y eso es lo que hay que romper, la pobreza”, enfatiza.

En SernamEG también dan cuenta de esto, a pesar de Sebastián Valdés considera que siempre hubo interés de las mujeres en torno al programa, lo que ahora sucede es que se precarizaron los emprendimientos. El servicio trabaja con tres segmentos y por lo general los emprendimientos solían estar en el segmento intermedio que cuenta con formalizaciones y altas ventas. Actualmente, la mayoría de los emprendimientos aún están en el primer segmento que es básico de personas que aún están comenzando y muchos de ellos son de reventa de productos o de productos de baja calidad que aún les falta por perfeccionarse y que aún no se reflejan sus ventas y su trabajo en la actividad productiva y el mercado laboral del país. Esto influye en la alta tasa de fracaso que evidencian en los emprendimientos que solicitan ayuda y que finalmente optan por renunciar al emprendimiento y buscar trabajo formal dependiente de un empleador.

De la mano con esto, otro factor importante a considerar y que incluso las emprendedoras constatan en sus relatos es el cuidado de su salud mental. Las relaciones humanas que se generan en las ferias, obligan a adaptarse a distintas personalidades y formas de vida a las que no todas las personas están acostumbradas. Los problemas personales que traen desde sus hogares también generan un desgaste constante cuando participan en las ferias y eso se refleja en sus formas de relacionarse y en las ventas que logran concretar.

En SernamEG existe la figura del coach ontológico que les ayuda a reconocer emociones que operan a la hora de vincularse con otra persona y a cómo enfrentarlas cuando intervienen de manera negativa en las relaciones interpersonales o que las ayuda a poder trabajar en equipo de forma exitosa. Sebastián Valdés es enfático en decir que “son finalmente tutoras o mentoras las que van adquiriendo los relatos de las mujeres y siendo como esta escucha más activa, pero sin tener las herramientas profesionales para ello.”

Ninguno de los organismos consultados cuenta con atención psicológica para emprendedores y emprendedoras, y lo único que pueden realizar son derivaciones a los distintos Centros de Salud Familiar (CESFAM) o a psicólogos que prestan atención de manera gratuita, pero están conscientes de que el sistema público también tiene limitaciones en su funcionamiento y que una atención de media hora no será suficiente para enfrentar los problemas de fondo de cada emprendedora o emprendedor.

Otro de los desafíos que constatan las instituciones es la alfabetización digital, ya que una gran cantidad de emprendedoras inscritas en sus programas les cuesta comercializar sus productos a través de plataformas digitales e incluso desconocen cuáles son. A pesar de que han realizado esfuerzos por educar en esta área a través de clases y asesorías, no está dentro de las funciones de estas dos instituciones realizar una educación completa en torno a las tecnologías, la alfabetización digital es un desafío que debe asumir el Estado de Chile para que instituciones como estas solo se dediquen a potenciar los negocios a través de las herramientas que ya disponen y no inviertan los recursos en cumplir un rol educador.

En 2021, La Facultad de Ingeniería y Ciencias de la Universidad Adolfo Ibáñez junto a la Subsecretaría de Telecomunicaciones (Subtel), publicaron los resultados del “Barómetro de la Brecha Digital Social”. Se trata de un estudio que realizó el Observatorio Iberoamericano de Comunicaciones Digitales (OCD) durante enero y abril de ese año que busca medir la percepción de las personas ante la transformación digital con el fin de crear futuras políticas públicas. Los datos dieron cuenta que el 77% de las mujeres en Chile tienen problemas para acceder a servicios digitales en comparación con los hombres, quienes alcanzaron el 61%. Si bien esta investigación se realizó en un marco pandémico donde a la mayoría de los servicios había que acceder de manera digital, no se ha actualizado al contexto actual donde gran parte de los servicios funcionan de forma híbrida.

Sobre la brecha digital, el 17 de mayo del 2023, conmemorando el “Día Mundial de las Telecomunicaciones y la Sociedad de la Información”, la Comisión de Transportes y Telecomunicaciones del Senado llevó a cabo el seminario “Conectividad y Habilidades para un Chile Digital” con la participación de políticos, miembros de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y del mundo empresarial.

En la instancia se discutió sobre cómo mejorar la calidad de vida de las personas a través de las telecomunicaciones y el mundo digital. En este marco, Daniela Castillo, vicepresidenta de la Cámara Chilena de Infraestructura Digital (IDICAM), destacó el rol de las mujeres y llamó a realizar una inclusión que las considere a ellas también con el fin de disminuir la brecha de género en este tema.

Finalmente, así como el constante aumento de emprendedores y emprendedoras ha exigido mayor atención a sus necesidades, también ha requerido un mayor despliegue de personas en las ferias. Desde SernameG, han tenido dificultades para atender a sus usuarias, ya que en la región solo es el encargado regional quien debe coordinar los trabajos y atender los requerimientos de las más de 600 mujeres inscritas en el programa. Existe la figura de mentora provincial, que es una mujer que fue parte del programa y de manera voluntaria realiza un trabajo de coach de los espacios de comercialización. Estos espacios también cuentan con cuatro coordinadoras: una vocera, una encargada de comunicaciones, una encargada de bienestar y la tesorera. Sin embargo, cuando surgen requerimientos de parte de las emprendedoras que no pueden ser atendidos por estas cuatro mujeres, la responsabilidad sólo recae en él, lo que lo obliga a disponer de tiempo personal para resolver las necesidades de la totalidad de la región. En sus propias palabras, allí influye “el cariño y espíritu que uno le pone también a la labor”, comenta.

Al menos en la municipalidad de Rancagua, tampoco existe una figura que trabaje en terreno en conjunto con las emprendedoras, sino que son los y las empleadas municipales de los distintos departamentos quienes de vez en cuando realizan visitas en terreno en pleno funcionamiento de las ferias. Si surge un problema, son las emprendedoras quienes deben contactarse con los funcionarios para resolverlas e incluso deben movilizarse a las oficinas para ser atendidos. Las emprendedoras también notan una falta de personal municipal que trabaje en

terreno en las ferias y la mayoría no conoce personalmente a quienes trabajan en los distintos departamentos de la municipalidad.

Así como los emprendedores y las emprendedoras esperan ver una mejoría y mayor atención de los organismos públicos en función del correcto funcionamiento de las ferias y de la seguridad de las personas que trabajan en ellas, las distintas instituciones también esperan ver un compromiso en formalizar sus negocios e influir en la economía tanto de la región como del país.

EPÍLOGO

“Cuando hablamos de emprendimiento tiene que ver con una actitud hacia la vida”, decía Carlos Muñoz cuando hablaba del mal uso del concepto. Las diez emprendedoras que contaron sus historias y muchas más que he ido conociendo en el camino, sin notarlo han ido aplicando este concepto en sus vidas también. Empecé este proyecto en diciembre del 2022 y durante todo este tiempo, hasta noviembre de 2023 he notado el crecimiento que han tenido cada una de ellas. Cuando las veo en las ferias y me acerco a hablarles, orgullosas me cuentan la nueva manualidad que aprendieron a hacer o los nuevos productos en los que invirtieron que les ayudará a surtir su negocio y llegar a un público mayor. También me cuentan sobre el nuevo lugar que conocieron gracias a las ferias o los nuevos contactos que hicieron y que les ayudó a ingresar a nuevas agrupaciones o a participar de otras instancias.

Este 2023 ha sido un año difícil para la economía de cada hogar, las ventas de los productos básicos han subido y las ventas de los emprendimientos han bajado. En las ferias tanto emprendedoras como emprendedores conversan de las bajas ventas que han notado en comparación con meses o años anteriores. Incluso la mayoría de estas diez mujeres dudaban de si seguir o no y me lo comentaron tanto en las entrevistas como cuando me las encontraba en alguna feria, pero curiosamente no han dejado de participar en ellas.

Yo también soy emprendedora y muchas veces no entiendo por qué no se frustran tanto como yo cuando no venden. Cuando las ventas están bajas, a veces me quedo cuidando nuestros puestos, mientras mi mamá va a conversar con las demás. Las escucho reírse a lo lejos y no dejan de conversar nunca. Cuando hay pocas personas transitando y de lo aburrida que estoy, me acerco a ellas y me dicen entre risas “no hemos vendido nada, pero ¡pucha que nos hemos reído!”. Ahí empiezo a entender.

“Yo siempre le digo a mis hijos en la casa que esto para mí es como un psicólogo porque yo me voy a distraer, voy a conversar, a ver otras historias de mis compañeras y, de hecho, ahí me doy cuenta que a lo mejor los problemas que tengo no son tan graves” -Ana

Ana ha creado lazos con algunas de sus compañeras y de vez en cuando se llaman por teléfono o se visitan con la excusa de conversar sobre las ferias. La conversación siempre se extiende y terminan compartiendo sus historias familiares y personales.

“Es mi distracción para hablar con alguien porque yo paso sola todo el día, los chiquillos viven su mundo y yo estoy sola, así que es mi distracción para hablar, para batir la lengua, para fumar, para todo” -Dayana

Dayana dejó toda su vida capitalina atrás por venir a buscar nuevas oportunidades a Rancagua. Desde octubre que ya no está tan sola, su mamá siguió sus pasos y se mudó muy cerca de ella. El nuevo ritmo de vida la hará contar con un nuevo apoyo y cuidado para sus hijos.

“El hecho de relacionarme con las personas, yo creo que eso es lo que a mí me llena, lo que me satisface más que la otra parte monetaria” - Jacqueline

El tarot ha sido una terapia tanto para los clientes que solicitan el servicio como para ella, ayudando a otros se ayuda a sí misma. A veces desaparece algunos días de la feria y sus compañeras la empiezan a extrañar “Oye, la Jacque no se ha visto ¿le habrá pasado algo?”, se preguntan entre ellas, pero de repente la ven aparecer en su auto rojo junto a su hija.

“Muchas veces para mí no es lo monetario, sino que el salir de la casa y conversar, ser sociable, hablar de la vida, hablar de todo eso me gusta, eso me relaja, me estimula, me hace bien” - Claudia

Al comienzo Claudia decía que esto era más bien una distracción, pero los últimos meses ha participado en muchas más instancias, por lo que ha tenido que incorporar nuevas manualidades a su puesto que ni ella hubiera imaginado hacer en un comienzo. Tampoco nunca imaginó que en una de las ferias hasta el alcalde la felicitaría por su trabajo.

“Es super rico empezar a hacer cosas y que te digan que son bonitas, yo creo que eso es lo más lindo. No importa que no te lo compren, pero ya que te digan que es lindo es bien gratificante”
-Johana

Ha sido un desafío poder compatibilizar la fibromialgia y la artritis con las manualidades. Hace un tiempo su máximo desafío era realizar el macramé. La última vez que la visité en una feria, tenía un exhibidor lleno de pulseras tejidas por sus propias manos, que me mostró llena de orgullo.

“Lo más bonito que he encontrado es la relación que se hace con los otros emprendedores, porque nos apoyamos mutuamente” -Constanza

Con Constanza hace un tiempo nos ayudamos en una feria en la que participamos juntas, luego de eso no volvimos a hablar. Un mes después se acordó de mí y me llegó un mensaje en el que me contaba sobre una feria que iban a realizar en el mismo lugar e invitándome a participar de ella.

“Fui muy dependiente y ahora yo ya puedo decir que no soy dependiente de otra persona”
- Rosa

Gracias a su emprendimiento ha creado una autonomía económica y personal que la han llevado a ser mucho más sociable y conversadora de lo que ella acostumbraba. A cada cliente o clienta les da una charla contándoles de qué tratan sus productos e incluso les da a probar. Las personas quedan tan convencidas de la calidad de lo que están consumiendo, que terminan comprando y guardando su contacto.

“No estoy haciendo algo por obligación, estoy haciendo algo que me gusta, ese es el beneficio”
- Ingrid

Hace unos meses Ingrid decía que su especialidad era la ropa de invierno y que en verano las ventas bajaban porque no creaba tantos diseños, pero las últimas publicaciones que ha realizado en su *Instagram* han sido de ropa veraniega. Se nota su esfuerzo por modernizar sus diseños y adaptarse a la moda actual.

“Me encantaría tener ese local, un café chiquitito y así empezar. Me encantaría porque ahora una que está sola, los hijos están grandes, tú llegas a tu casa, tienes dos perras y nada más, tienes todo el tiempo, así que me encantaría, me veo como emprendedora” -María Antonieta

María Antonieta ya logró obtener su resolución sanitaria y está a la espera de que abran la convocatoria para postular a nuevos financiamientos antes de formalizarse y poner en marcha su plan.

“Ser emprendedora es ser auténtica, mostrar tus productos, mostrar quién eres tú de verdad, no estar disfrazada con un traje porque yo siempre decía cuando salía a trabajar ‘me voy a poner el disfraz’, me veía super topísima pero era para ser representante de una empresa y aquí somos representantes de nuestra propia empresa, somos representantes de nosotras” - Gladys

Durante todo este tiempo, Gladys no ha dejado de crear con sus manos y mostrar así una parte de ella. Ella fue la primera persona en ser entrevistada y la primera en decirme que no se proyectaba mucho tiempo más en esto. Ya va un año desde eso, pero cada vez se ve su puesto con más y más productos.

ANEXOS

ENTREVISTAS

- 1) Ana de las Mercedes Soto Sepúlveda, emprendedora. Junio, 2023.
- 2) Claudia Andrea Escobar Ramos, emprendedora. Diciembre, 2022.
- 3) Constanza Andrea Mardones Baeza, emprendedora. Mayo, 2023.
- 4) Dayana Angelina Ayala Urra, emprendedora. Junio, 2023.
- 5) Gladys Orieta Durán Cordero, emprendedora. Diciembre, 2023.
- 6) Ingrid Carolina Véliz Cavieres, emprendedora. Mayo, 2023
- 7) Jacqueline de las Mercedes Soto Marín, emprendedora. Mayo, 2023.
- 8) Johana Andrea Olivares Madariaga, emprendedora. Mayo, 2023.
- 9) María Antonieta Peñaylillo Gutiérrez, emprendedora. Julio, 2023.
- 10) Rosa Elena Videla Pérez, emprendedora. Julio, 2023.
- 11) Ana Carolina Pozo Moreno, Coordinadora del Programa Fomento Productivo. Junio, 2023.
- 12) Carlos Robinson Muñoz Villalobos, coordinador del Centro de Negocios Sercotec Rancagua. Julio, 2023.
- 13) Sebastián Eduardo Valdés Fernández, encargado regional del Programa Mujer Emprende. Julio, 2023.

EMPRENDIMIENTOS

Ana <https://www.facebook.com/pandepascua.caserorancagua>

Claudia <https://www.instagram.com/vidasuculenta.cl/>

Constanza https://www.instagram.com/simplyc_bisuteria/

Gladys <https://www.instagram.com/tallerlalyduran/>

Ingrid <https://www.instagram.com/iv.reuse/>

Johana https://www.instagram.com/elrincondeamanda_rgua/

María Antonieta https://www.instagram.com/mariaantonieta_reposteria/

Rosa https://www.instagram.com/delicias_rosita1/



FICHA 2022 PROGRAMA MUJER EMPRENDE

ESTA FICHA DEBE SER LLENADA POR MUJERES EMPRENDEDORAS QUE CUMPLAN AL MENOS CON LO SIGUIENTE:

- Mujeres con emprendimientos y/o actividad productiva de al menos un año de antigüedad y que obtienen ingreso por su actividad económica independiente.
- Emprendimientos con potencial de crecimiento para fortalecer su incorporación al mercado (local, regional y/o nacional).
- Mujeres que pertenezcan a los quintiles I al IV, de acuerdo al ingreso auto declarado.

FICHA ÚNICA PERSONA	FECHA
---------------------	-------

I. IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA

1	Nº Documento de Identidad*	_____	
1.a	Identifique el tipo de documento*	Rut chileno	<input type="checkbox"/>
		Pasaporte	<input type="checkbox"/>
		Docto. Nacional de Identidad	<input type="checkbox"/>
2.	Nombre(s)*	_____	
3.	Primer apellido*	_____	
4.	Segundo apellido*	_____	
5.	Fecha de nacimiento* aaaa/mm/dd	_____	
6.	Sexo*	Mujer	<input type="checkbox"/>
		Hombre	<input type="checkbox"/>
		Indeterminado	<input type="checkbox"/>
7.	Género*	Femenino	<input type="checkbox"/>
		Masculino	<input type="checkbox"/>
		Trans femenino	<input type="checkbox"/>
		Trans masculino	<input type="checkbox"/>
		Otro: _____	
8.	Nombre social Sin respuesta = No aplica	_____	
9.	Estado Civil*	Soltera/o	<input type="checkbox"/>
		Casada/o	<input type="checkbox"/>
		Divorciada/o	<input type="checkbox"/>

		Conviviente Civil	<input type="checkbox"/>
		Viuda/o	<input type="checkbox"/>
		Separada/o Judicialmente	<input type="checkbox"/>
10.	Nacionalidad*	Chilena	<input type="checkbox"/>
		Extranjera	<input type="checkbox"/>
10.a	País de origen* (Extranjeras/os)	<input type="text"/>	

II. INFORMACIÓN DE CONTACTO

11.	Dirección	Calle*	<input type="text"/>
		Número*	<input type="text"/>
		Villa	<input type="text"/>
		Población	<input type="text"/>
		Block	<input type="text"/>
		Depto.	<input type="text"/>
		Comuna*	<input type="text"/>
	Región*	<input type="text"/>	
12.	Zona*	Urbana	<input type="checkbox"/>
		Rural	<input type="checkbox"/>
13.	Teléfono	Contacto 1*	<input type="text"/>
14.		Contacto 2	<input type="text"/>
15.	Correo electrónico*		<input type="text"/>

III. INFORMACIÓN AVANZADA

16.c	Discapacidad declarada ¿Presenta alguna situación de discapacidad?	Sí	<input type="checkbox"/>
		No	<input type="checkbox"/>
16.d	Causa principal de la discapacidad	1. Física	<input type="checkbox"/>
		2. Sensorial Visual	<input type="checkbox"/>
		3. Sensorial Auditiva	<input type="checkbox"/>
		4. Mental Psíquica	<input type="checkbox"/>
		5. Mental Intelectual	<input type="checkbox"/>
17.	¿Pertenece a algún pueblo indígena?	Sí	<input type="checkbox"/>
		No (salte a la pregunta 18)	<input type="checkbox"/>
17.a	¿A cuál pueblo indígena	1. Aymara	<input type="checkbox"/>

pertenece?*	2. Atacameño 3. Kaweskar 4. Colla 5. Mapuche 6. Quechua 7. Rapa Nui o Pascuense 8. Yámana o Yagán 9. Diaguita 10. Otro: _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
18. ¿Es afrodescendiente?	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>	
19. Indique el nivel y tipo de Escolaridad alcanzado*	1. Sin Educación Formal 2. Ed. Diferencial 3. Ed. Básica 4. Ed. Media/Humanidades 5. Técnico profesional 6. Técnico superior/Técnico 7. Universitaria 8. Posgrado	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Indique si completó el nivel	SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>	
20. ¿Cuál es su ocupación laboral?*(Marcar sólo 1 opción)	1. Trabajadora Independiente 2. Trabajadora Dependiente 3. Mixta 4. Cesante o busca trabajo por 1ra vez 5. No participa del mercado laboral	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
20.a ¿Cuáles son sus ocupaciones no vinculadas al mercado laboral?(Marcar hasta 2)	1. Labores de cuidado de personas a su cargo 2. Labores domésticas 3. Capacitación 4. Estudia 5. Jubilada o pensionada 6. Trabajo no remunerado (en negocio familiar o similar) 7. Otra: (indique) _____ 8. No tiene	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
21. ¿Participa en el Subsistema de Seguridades y Oportunidades?*(Programas Calle, Familia, Abriendo Caminos, Vínculos)	Sí <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> No sabe <input type="checkbox"/>	

- | | | | |
|-----|---|---|--|
| 22. | Sistema de salud* | 1. Sistema Público FONASA
2. ISAPRE
3. Capredena /Dipreca
4. PRAIS
5. Particular / No tiene
6. No sabe | <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> |
| 23. | ¿Le gustaría ser derivada al Programa de Salud Oral Integral?(Más | Sí <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/> | |

IV. COORDINACIÓN INTRA SERNAMEG

- | | | | |
|------|--|--|--|
| 24.a | ¿Alguna vez ha vivido o vive violencia por parte de alguna pareja? | Sí
No (pasar a la pregunta siguiente)
No responde | <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> |
| 24.b | ¿Le gustaría ser derivada a un Centro de la Mujer?Apoyo psicojurídico | Sí <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/> | |
| 25.a | ¿Participa en alguna organización?*(Sociales, políticas, comunitarias, etc). | Sí <input type="checkbox"/>
No <input type="checkbox"/> | |
| 25.b | ¿En qué tipo de organización Participa?Marcar una opción.

Tipo de organización: | Organización de vecinos.
Club deportivo y recreativo.
Centro de alumnos, padres y apoderados.
Organización voluntariado o beneficencia.
Colegio Profesional/Asociación gremial/agrupación de empresarios.
Sindicato.
Partidos u organizaciones políticas.
Asociación productiva (microempresarios, agrícola, pescadores).
Organización Juvenil.
Grupo religioso (Movimientos pastorales, grupo de iglesia).
Organización adultos mayores.
Agrupación o asociación indígena.
Comunidad o grupo virtual. | <input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> |

- Agrupación cultural o creación artística.
- Centros de madres, talleres de mujeres, grupo de mujeres.
- Asociación personas con discapacidad.

26* A través del presente instrumento, autorizo al Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género o un tercero en su nombre a (Marque con una x en caso de autorizar):

a) Que me contacten posteriormente, con el objetivo de evaluar el programa o hacer seguimiento de mis avances a partir de participar en el programa (realización de encuestas, entrevistas, grupos de conversación).

b) Uso de imagen o testimonio para elaborar material de difusión del programa.

Accedo a que, durante mi participación en el programa y/o actividades, me entrevisten, fotografíen o graben en video o voz. Esta autorización permite que los materiales así generados, sean de exclusiva propiedad del Gobierno de Chile, pudiendo éste utilizarlos libremente, conforme a lo dispuesto en la Constitución Política de la República de Chile artículo N°19 numeral 4, Ley N° 19.628, Ley N° 17.336. Es decir, material podría ser utilizado en campañas de difusión de los programas del Servicio Nacional de la Mujer y la Equidad de Género y de gestión de gobierno.

Firma

1.- Indique su situación de jefatura de hogar:	Jefa de Hogar _____
	Jefa de Núcleo _____

2.- ¿En los últimos 2 años ha participado en actividades vinculadas a Capacitación, Comercialización, Asistencia técnica, entre otros?:	SI _____ NO _____
--	-------------------

Si su respuesta es "SI", de quién lo recibió:

- a) SernamEG _____
- b) Sence _____
- c) BancoEstado _____
- d) Sercotec _____
- e) Fosis _____

- f) Corfo _____
- g) Municipalidad _____
- h) Prodemu _____
- i) Biblioredes _____
- j) Prochile _____
- k) Sernatur _____
- l) Empresa / Fundación o Corporación privada / Consultora,
_____Cuál_____
- m) Universidad _____
- n) Indap _____
- o) Conadi _____
- p) Otro (indicar) _____

3.- ¿En los 2 últimos años, se ha ganado algún Fondo de Financiamiento?	SI _____	NO _____
--	----------	----------

En el caso que la respuesta sea "SI", indique de qué entidad provino:

- a) SernamEG _ _____
- b) Sence _____
- c) BancoEstado
- d) Sercotec _____
- e) Fosis _____
- f) Corfo _____
- g) Municipalidad _____
- h) Prodemu _____
- i) Prochile _____
- j) Sernatur _____
- k) Banca privada _____
- l) Indap _____
- m) Conadi _____
- n) Empresa / Fundación o Corporación privada / Consultora,
_____Cuál_____
- o) Otros (indicar) _____

4.- Indique cuántos años de existencia tiene su negocio:	a) Más de 1 año _____
	b) Entre 2 y 3 años _____
	c) Entre 3 y 4 años _____
	d) Entre 4 y 5 años _____
	e) Más de 5 años _____

5.- ¿Utiliza regularmente el internet para su negocio?	SI _____	NO _____
---	----------	----------

(por el teléfono y/o en el computador)?

En caso que la respuesta sea "SI" indique con una X con qué fin:

Para navegar en internet	
Para utilizar su correo electrónico	
Para usar el Whatsapp	
Para usar TikTok	
Para el Facebook	
Para usar el Twitter	
Para usar el Instagram	
Para pagar Cuentas	
Para escribir en Word	
Para utilizar planillas Excel	

6.- ¿Cuál es el principal modo para promocionar su negocio? Marque sólo una opción.	a) Internet (Facebook, Instagram, TikTok, página web, otros)____ b) Código QR c) Catálogos o Vitrinas virtuales____ d) Tarjetas personales____ e) Folletos____ f) Catálogo físico de productos____ g) Mencionando su correo electrónico y/o teléfono____ h) Mis clientes le cuentan a otros de mis productos o servicios____ i) Ninguno____
--	---

7.- ¿Qué tipo de cuenta Bancaria ocupa para su negocio?	a) Cuenta corriente____ b) Cuenta RUT o Vista____ c) Otra____ d) Ninguna____
--	---

8.- Es su emprendimiento...	a) Asociativo____ b) Individual____ c) Ambos____
------------------------------------	--

Asociativo significa que forma parte de un grupo u organización o bien, trabaja en coordinación con otra emprendedora.

Si responde "Asociativo" o "Ambos", indique el tipo de agrupación:

- a1) Asociación gremial_____
- a2) Cooperativa_____
- a3) Agrupaciones funcionales de mujeres_____
- a4) Unión comunal de emprendedoras_____
- a5) Agrupada de hecho y no legal con otras emprendedoras_____
- a6) Otro_____

Si responde "Individual", preguntar:

9.- ¿Le interesa ser parte de una red o grupo con otras/os emprendedoras/es?	SI_____ NO_____
---	-----------------

10.- ¿A qué destina los ingresos que usted genera?	a) Sólo a gastos principales del hogar_____ b) Sólo a su emprendimiento_____ c) Ambos_____
---	--

11.- ¿Qué considera lo más importante para el desarrollo de su actividad emprendedora?	1.- Capacitación____ 2.- Financiamiento____ 3.- Comercialización____ 4.- Asistencia técnica____ 5.- Agruparse con otras emprendedoras_____
---	--

12.- ¿Cuántas horas de trabajo directo destina usted a su emprendimiento a la semana?	a) 1 a 5 hrs____ b) 6 a 10 hrs ____ c) 11 a 25hrs____ d) 26 a 35 hrs____ e) 36 a 45 hrs____ f) Más de 45 hrs_____
--	--

13.- ¿Inició actividades en el Servicio de Impuestos Internos?	a) SI, Primera categoría _____ b) SI, Segunda categoría _____ c) No _____
---	---

14.- ¿Con quiénes trabaja su emprendimiento?	a) Parientes_____ b) Amigos(as)_____ c) Trabajadores(as)_____ d) Socios(as)_____ e) A veces con grupos de emprendedoras/es o empresas como estrategia para vender más (encadenamiento productivo)_____ f) Trabajo sola_____
---	--

15.- ¿Lleva registros de los movimientos monetarios de su emprendimiento?	SI _____	NO _____
--	----------	----------

En caso que la respuesta sea "SI" indique el tipo de registro:

- a) Sólo Ventas _____
- b) Sólo compras de insumos _____
- c) Ambas (Ventas y Compras de insumos) _____

16.- ¿Cuál es la venta mensual de su emprendimiento?	<ul style="list-style-type: none"> a) Menos de \$100.000 b) \$ 100.000 a \$250.000 c) \$ 251.000 a \$350.000 d) \$351.000 a \$450.000 e) \$451.000 a \$550.000 f) \$551.000 a \$700.000 g) \$701.000 a \$1.000.000 h) Más de \$1.000.000
---	--

17.- Sólo con el fin de calcular el quintil de ingreso, le solicito en los espacios en blanco llenar en base a los cuadros indicados. Esta información es para clasificación y no se entrega a ninguna otra institución.

Ingresos familiares

Indique en los renglones en blanco a todas las personas que viven en el mismo hogar y que comparten gastos (generen ingresos o no).

NOMBRE	PARENTESCO	ACTIVIDAD	EDAD	DEPENDENCIA A ECONÓMICA	INGRESO MENSUAL
	1. Cónyuge / pareja 2. Hijo(a) ambos 3. Hijo solo mujer 4. Hijo solo pareja 5. Padre o madre 6. Suegro/a	1. Pre escolar 2. Trabajo no remunerado (Dueña/o de casa) 3. Estudiante 4. Estudios y trabajo 5. Trabajador/a Indep. 6. Trabajador/a Dep.		1. Sí, mayor de edad sin ingresos. 2. Sí, menor de edad y/o estudiante 3. Sí, presenta discapacidad. 4. No	

	7. Yerno / Nuera 8. Nieto/a 9. Hermano/a 10. Cuñado/a 11. Otro familiar 12. No familiar 13. Otro	7. Trabajador/a mixto 8. Buscando trabajo 9. Jubilado 11. Cesante 12. Inactiva/o			
					\$
					\$
					\$
					\$
					\$
					\$

Ingresos adicionales (no contemplar subsidios estatales)

¿Recibe usted algún ingreso adicional de manera periódica (todos los meses)? Indicar todos los Ejemplos: Pensión de alimentos, Dinero aportado por familiares, Arriendos, otros.	SEÑALAR DE DÓNDE PROVIENE	APORTE MENSUAL (si no lo recibe todos los meses, calcular equivalencia mensual)
		\$
		\$
		\$

18.- ¿Cuál es el rubro de su emprendimiento? (Marque el número)

AGRICULTURA, GANADERÍA

1. Cultivos, horticultura.

2. Cría de animales.

PESCA

3. Pesca artesanal.

ALIMENTOS

4. Producción, procesamiento y conservación de alimentos.

5. Elaboración de productos.

6. Panadería y pastelería.

7. Fabricación de productos de confitería.

8. Elaboración de bebidas o productos lácteos.

9. Apicultura.

TEXTILES

10. Corte y confección.

11. Fabricación de textiles.

12. Fabricación de tejidos.

13. Fabricación de prendas de vestir.

14. Procesamiento y fabricación de artículos de piel y cuero.

COMERCIO

15. Venta al por menor de alimentos en almacenes.

16. Ventas a domicilio.

17. Venta de ropa.

18. Comercio al por menor.

SERVICIOS

19. Actividades de salud y cuidado (masaje, podología, cosmetología, etc.).

20. Terapias alternativas (acupuntura, reiki, otros).

21. Elaboración de productos cosméticos.

22. Actividades de cosmética, peluquerías y salones de belleza.

23. Peluquería canina.

24. Lavado de ropa.

25. Gastronomía y banquetería.

26. Turismo.

27. Hoteles, hostales de hospedaje temporal.

28. Fabricación de muebles.

29. Servicios de limpieza.

30. Artesanía.

31. Gasfitería.

32. Reparaciones eléctricas.

33. Mantenimiento y reparación de vehículos.

34. Jardines y/o paisajismo.

35. Construcción.

36. Minería.

37. Otro, ¿Cuál? _____

19.- ¿Cómo ha financiado su emprendimiento?	1.- Fuentes Propias: a.- Ahorro____ b.- Sueldo de trabajo remunerado____ c.- Crédito-Préstamo____ d.- Otro____ 2.- Parientes / amigos(as): a.- Padres____ b.- Hermanos(as)____
--	---

	c.- Cónyuge o Pareja____ 3.- Organizaciones públicas u organizaciones privadas: a.- SernamEG _____ b.- Sence _____ c.- BancoEstado _____ d.- Sercotec _____ e.- Fosis _____ f.- Corfo _____ g.- Municipalidad _____ h.- Prodemu _____ i.- Prochile _____ j.- Sernatur _____ k.- Conadi _____ l.- Indap _____ m.- Empresa / Fundación o Corporación privada / Consultora _____ n.- Banca privada _____ o.- Otros _____
--	--

20.- ¿Dónde se ubican sus clientes? Marque máximo las 2 principales alternativas.	a) En el extranjero ____ b) En todo el país ____ c) En la región ____ d) En su comuna ____ e) En su barrio ____
--	---

21.- ¿Ha tenido anteriormente un emprendimiento distinto al actual?	SI ____ NO ____
--	-----------------

En el caso que la respuesta sea "Si", debe señalar cuál de las siguientes situaciones es la que mejor la refleja:

- Si, fue exitoso y aún lo mantengo paralelamente con este otro emprendimiento ____
- Si, fue exitoso, aunque quise cambiar de rubro al actual emprendimiento ____
- Si, pero no resultó ____

22.- ¿Cuál es la principal razón o motivación por lo cual	a) Tradición familiar / Herencia. b) No logró encontrar trabajo como asalariada. c) Fue despedida de un empleo asalariado. d) Para obtener mayores ingresos. e) Encontró una oportunidad en el mercado.
--	---

inició su actual negocio?	f) Tiene mayor flexibilidad (horario, lugar de trabajo, etc.). g) Tomar sus propias decisiones / Ser su propia jefa. h) Deseaba organizar su propia empresa. i) Responsabilidades familiares cuidado de menores de edad. j) Responsabilidades familiares cuidado de adultos mayores. k) Responsabilidades familiares cuidado de personas con discapacidad, movilidad reducida o enfermedad crónica. l) Por razones de salud. m) Para transmitir la cultura.
----------------------------------	--

23.- ¿Dónde lleva a cabo su negocio?	a) Fuera de su vivienda (lugar anexo o aparte, en el mismo terreno de la vivienda)_____ b) Dentro de su vivienda pero sin una instalación especial_____ c) Dentro de su vivienda con una instalación especial_____ d) En un vehículo con o sin motor_____ e) En un predio agrícola_____ f) En casa o negocio del cliente (a domicilio)_____ g) En la calle o espacio público (Venta ambulante)_____ h) En faenas, obras de construcción o similar_____
---	---

24.- En su emprendimiento ¿cuáles son las principales dificultades que debe enfrentar? <i>Indique hasta 3 opciones.</i>	a) Cuidado de niñas/os (hijos, nietos, otros)_____ b) Cuida personas mayores dependientes (situación de discapacidad, tercera edad, otros) ____ c) Familiar no deja que mujer trabaje_____ d) Violencia intrafamiliar_____ e) Enfermedad o discapacidad física_____ f) Enfermedad o discapacidad mental (depresión, otra)_____ g) Dependencia al alcohol / drogas_____ h) No tener un lugar específico para el desarrollo del emprendimiento_____ i) Falta de financiamiento_____ j) Falta de equipamiento y/o maquinarias_____ k) Las expectativas que tenía del negocio no se están cumpliendo_____ l) Está estudiando_____ m) Otro_____ n) No tengo problemas_____
---	--

25.- Indique para cada uno de los siguientes ítems, qué grado de decisión tiene usted sobre eso. (donde 1 es el menor grado de decisión y 7 el mayor grado de decisión)	
a) Decidir una reparación en la vivienda o lugar en que habita.	1___ 2___ 3___ 4___ 5___ 6___ 7___

b) Decidir continuar o no mis estudios o perfeccionamiento.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
c) Decidir la adquisición de un bien importante para el hogar.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
d) Decidir una opción financiera para su hogar (cuenta bancaria, préstamo, ahorro, inversión, hipotecario, etc).	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
e) Controlar y cumplir mis propios planes, de cualquier tipo.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
f) Decidir sobre la administración presupuestaria de su negocio.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
g) Decidir sobre las compras de insumos y materiales para sus productos o servicios.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
h) Exigir mis derechos aunque otros/as no estén de acuerdo.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
i) Decidir sobre determinación financiera para su negocio (crédito, apertura de cuenta bancaria, etc).	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__ 1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
j) Decidir sobre la compra de un bien costoso e imprescindible para su negocio.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
k) Decidir cobrar lo que merezco por mis productos o servicios.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
l) Decidir sobre a qué mercado dirigirá sus esfuerzos para comercializar sus productos.	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__

26.- De una escala de 1 a 7 (donde 1 es la menor y 7 la mayor calificación) ¿Cuánto cree que usted está influenciando a otras mujeres en su entorno social, personal, de negocios (red de mujeres, agrupaciones de mujeres, etc.)?	1__ 2__ 3__ 4__ 5__ 6__ 7__
---	--------------------------------

27.- Indique de cuántas mujeres se compone la red de emprendedoras con las cuales usted <u>comúnmente</u> cuenta para el desarrollo de su negocio (como proveedoras, para agruparse, para sugerencia de sus productos, etc.)	a) 0 ____ b) 1 ____ c) 2 a 5 ____ d) 6 o más ____
---	--

28.- De acuerdo a la pregunta anterior, cuánto cree usted que le ha aportado ser parte de esta(s) red(es).	a) Nada _____ b) Poco _____ c) Más o Menos _____ d) Mucho _____ e) No aplica _____
---	--

29.- Indique el nombre de fantasía de su negocio	
---	--

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (BCN). (2023, 10 de febrero). Ley 21531 sobre fibromialgia y dolores crónicos no oncológicos.

<https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=1188919>

Biblioteca del Congreso Nacional de Chile (BCN). (2021, 24 de marzo). Ley 21.263 de protección al empleo por COVID-19.

<https://www.bcn.cl/portal/leyfacil/recurso/ley-de-proteccion-al-empleo-por-covid19>

Chile atiende (2023, 19 de junio). Autorizaciones sanitarias de alimentos.

<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/172-autorizacion-sanitaria-de-alimentos>

Chile Atiende. (s.f). Programa Mujer Emprende

<https://www.chileatiende.gob.cl/fichas/13045-programa-mujer-emprende-me>

Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). (s.f). ¿Quiénes somos?

<https://www.corfo.cl/sites/cpp/movil/quienessomos>

Cuenta Pública. Discurso Presidencial. (2023, 1 de junio).

https://s3.amazonaws.com/gobcl-prod/public_files/Campa%C3%B1as/Cuenta-P%C3%ABlica-2023/Discurso-Presidencial-Cuenta-Publica2023.pdf

El Rancagüino. (2023, 26 de mayo). *Feria organizada por Centro de Negocios Sercotec Rancagua y Cencosud Shopping, muestra a 36 mujeres creadoras.*

<https://www.elrancaguino.cl/2023/05/26/feria-organizada-por-centro-de-negocios-sercotec-rancagua-y-cencosud-shopping-muestra-a-36-mujeres-creadoras/>

El Rancagüino. (2023, 9 de marzo). *Centro de Negocios SERCOTEC Rancagua lanza dos nuevos programas para mujeres emprendedoras en la Región de O'Higgins.*

<https://www.elrancaguino.cl/2023/03/09/centro-de-negocios-sercotec-rancagua-lanza-dos-nuevos-programas-para-mujeres-emprendedoras-en-la-region-de-ohiggins/>

Fondo de Solidaridad e Inversión Social (FOSIS). (s.f). Programas.

<https://www.fosis.gob.cl/es/programas/ingresos/>

Gobierno de Chile. (2022, 14 de febrero). *En pandemia el Gobierno ha entregado más de 24 billones de pesos en transferencias directas.*

<https://www.gob.cl/noticias/en-pandemia-el-gobierno-ha-entregado-mas-de-24-billones-de-pesos-en-transferencias-directas/>

Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2023, junio). Síntesis de resultados EME-VII.

<https://www.economia.gob.cl/wp-content/uploads/2023/06/sintesis-de-resultados-eme-vii.pdf>

Municipalidad de Rancagua. (s.f). Departamento de Participación y Desarrollo Local.

<https://www.rancagua.cl/departamento-de-participacion-y-desarrollo-local/>

Municipalidad de Rancagua. (s.f).Departamento de Desarrollo Económico Local
<https://www.rancagua.cl/departamento-de-desarrollo-economico-local/>

Noticias Universidad Adolfo Ibañez (UAI). (2021, 9 de junio). *Uso de servicios digitales: mujeres, personas de bajos ingresos y menores niveles educacionales presentan mayor brecha.*

[https://noticias.uai.cl/uso-de-servicios-digitales-mujeres-personas-de-bajos-ingresos-y-menores-niveles-educacionales-presentan-mayor-brecha/#:~:text=Las%20cifras%20tambi%C3%A9n%20arrojaron%20un,en%20%C3%ADnea%20\(82%25%20vs.](https://noticias.uai.cl/uso-de-servicios-digitales-mujeres-personas-de-bajos-ingresos-y-menores-niveles-educacionales-presentan-mayor-brecha/#:~:text=Las%20cifras%20tambi%C3%A9n%20arrojaron%20un,en%20%C3%ADnea%20(82%25%20vs.)

Real Academia de la Lengua Española (RAE). (s.f). Emprender.
<https://dle.rae.es/emprender>

Real Academia de la Lengua Española (RAE). (s.f). Emprendedor.
<https://dle.rae.es/emprendedor>

Reyes, Verónica (2020, 30 de abril). *Desempleo en Chile llega a su nivel más alto en 10 años y la informalidad laboral se dispara.*

<https://www.biobiochile.cl/noticias/economia/actualidad-economica/2020/04/30/ine-informa-que-desempleo-en-chile-llega-a-82.shtml>

Senado. (2023, 18 de mayo). *Conectividad y habilidades para un Chile digital: destacan avances para mejorar la calidad de vida.*

<https://www.senado.cl/conectividad-y-habilidades-para-un-chile-digital-destacan-avances-para>

Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC). (s.f). ¿Quiénes somos?
<https://www.sercotec.cl/quienes-somos/>

Servicio Nacional de la Mujer (SernamEG). (s.f). Misión, funciones y atribuciones.
https://www.sernameg.gob.cl/?page_id=25

Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC). (s.f). *Academia AWE y Sercotec certifican a 28 mujeres de la Región de O'higgins*

<https://www.sercotec.cl/academia-awe-y-sercotec-certifican-a-28-mujeres-de-la-region-de-ohiggins/>

Servicio de Impuestos Internos (SII). (s.f). Guía del Emprendedor.

https://www.sii.cl/destacados/guia_empreendedor/guia_emprendedores.pdf

Servicio de Impuestos Internos (SII). (s.f). Aprende con nosotros.

<https://www.sii.cl/destacados/educacion/siieduca/aprende-con-nosotros/inicio-de-actividades-y-formalizacion-de-un-negocio.html>

Quiero Emprender. (s.f).

<https://www.quieroemprender.cl/>

OTROS SITIOS WEB

Centros de Desarrollo Comunitario Rancagua

<https://www.instagram.com/cdcrancagua/>

Centro de Negocios Sercotec Rancagua

<https://www.instagram.com/cdnrancagua/>

Tienda Colaborativa Mingaco

<https://www.instagram.com/expo.mingaco/>