

XIV

ASAMBLEA GENERAL DE ALAFEC

Ciudad de Panamá, Panamá
del 21 al 24 de Octubre de 2014



**“Modelo para la promoción de la cultura
emprendedora: caso chileno”**

“Modelo para la promoción de la cultura emprendedora: caso chileno”

Área Temática:

. Emprendimiento y Creación de pequeñas y medianas empresas

Sub área temática:

. Emprendimiento Social

Autor:

Mgter. Loreto Morales Acevedo

Dra. Digna Azua Alvarez

Dr. Jonathan Hermosilla Cortés

Escuela de Comercio, Facultad de Ciencias Económicas y
Administrativas, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso,
Chile

Avda. Brasil 2830, piso 6, Valparaíso - Chile

Número de teléfono y fax:

+56 32 2273512 (teléfono) +56 32 2273423 (fax)

Dirección electrónica:

loreto.morales@ucv.cl; digna.azua@ucv.cl; jonathan.hermosilla@ucv.cl

Dirección para correspondencia:

Avda. Brasil 2830, piso 6, Valparaíso - Chile

RESUMEN

En los últimos años, el emprendimiento ha sido un tema de gran discusión y desarrollo, lo que ha permitido evolucionar en su conceptualización, en principio enfrentando dos corrientes de pensamiento, por un lado la Escuela Schumpeter y la Escuela Austriaca.

Ello nos ha permitido proponer una definición de emprendimiento como: *“El emprendimiento es un motor de desarrollo económico y social y como tal es capaz de transformar la vida de las personas, y por consiguiente nuestra sociedad”*.

Teniendo presente la definición señalada el presente trabajo trata acerca del emprendimiento social a través de la aplicación de un modelo propuesto como un proceso para el fomento de la cultura emprendedora el cual busca lograr promover el emprendimiento **en la primera fase** del proceso emprendedor, como una alternativa válida y sustentable para lograr la autonomía **económica en mujeres víctimas de violencia intrafamiliar** de los Centros de la Mujer de la región de Valparaíso, instalando la cultura y el espíritu emprendedor en las mujeres.

Palabras claves: emprendimiento social, violencia de género, competencias emprendedoras.

INTRODUCCIÓN

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

Con respecto a la definición de “emprendimiento” existen desde sus inicios perspectivas que pueden ser consideradas hasta opuestas.

De esta forma encontramos la Escuela de Schumpeter, cuyos autores plantean que emprendimiento sería: La facultad de crecer y de crear riqueza, orientada hacia la generación de desequilibrio en los mercados.

Por otra parte, los autores que adscriben a la Escuela Austríaca que plantean que emprendimiento podría ser entendido como la respuesta para la satisfacción de nuevas necesidades, lo que generaría equilibrio en los mercados.

Ambos puntos de vistas conviven en la realidad, y si bien están circunscritos al ámbito económico, este responde al comportamiento de emprendedores.

En el ámbito del comportamiento emprendedor se han desarrollado diversas propuestas tanto en la definición de las competencias claves, como de su desarrollo en las personas. Esta investigación recoge un conjunto de éstas y aplica un modelo para el desarrollo de competencias emprendedoras.

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

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

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

El documento ha sido estructurado en cuatro secciones: la primera da cuenta de la revisión de literatura; la segunda sección presenta el modelo construido; la tercera sección entrega los resultados obtenidos y, finalmente, la cuarta sección muestra las conclusiones con sugerencias de mejora.

I. REVISIÓN DE LA LITERATURA

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

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

En este sentido si consideramos la investigación desarrollada por McClelland y Winter en la (*United States Agency for International Development*), en la década del 70, formula las competencias más relevantes asociadas al emprendimiento y como éstas pueden ser desarrolladas, esta investigación ha sido utilizada como base en una serie de entrenamientos orientados a generar competencias emprendedoras (Competency-based Economies through Foration of Enterprise CEFE- GTZ, Empretec - es un programa internacional de la Organización de Naciones Unidas, concebido y diseñado para identificar, formar y apoyar emprendedores).

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

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

El modelo Timmons se basa en capacidades adquiribles y no en la selección a priori de personas como la antiguamente llamada capacidad emprendedora. Timmons ha defendido en múltiples oportunidades que los emprendedores no nacen, sino que se forman, y que

independientemente de la formación del individuo, en cualquier etapa de su vida puede adquirir la motivación para ser emprendedor.

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

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

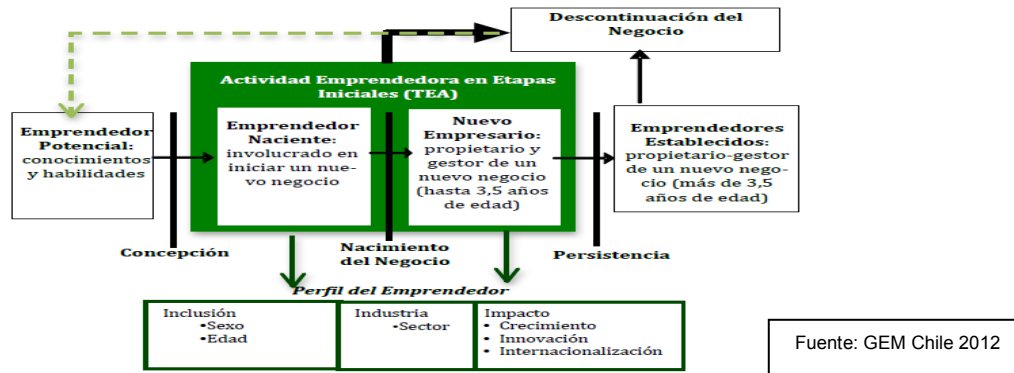
Una vez analizadas las definiciones anteriormente señaladas podemos proponer una definición global que recoge muchas de las ideas propuestas, a saber: *“El emprendimiento es un motor de desarrollo económico y social y como tal es capaz de transformar la vida de las personas, y por consiguiente nuestra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

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

Por otra parte, debemos considerar las etapas del proceso emprendedor, y definir en qué parte de dicho proceso se aplica este modelo. Utilizamos la definición presentada por Global Entrepreneur Monitor (GEM), y nos ubicamos en el proceso preliminar a los emprendedores potenciales. La propuesta es preparar a los futuros potenciales

emprendedores, de tal forma que estos obtengan un nivel de desarrollo en competencias emprendedoras, que permita obtener resultados exitosos en menor tiempo. (Ver cuadro 1).

FIGURA 1-1: EL PROCESO EMPRENDEDOR Y LAS DEFINICIONES OPERATIVAS DEL GEM



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

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

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

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

II. DESCRIPCIÓN DEL MODELO

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



Test inicial / test final: Destinados a medir las competencias emprendedoras de las participantes. En la fase inicial para realizar un diagnóstico destinado a orientar los énfasis

en el proceso de capacitación y acompañamiento. En la fase final constituye la posibilidad de medir si efectivamente hubo desarrollo de competencias.

Actividades (duración 20 meses):

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

Actividades de apoyo:

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

Transferencia tecnológica:

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

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

III. APLICACIÓN DEL MODELO

El modelo se aplicó a través de la adjudicación de un proyecto con financiamiento público - privado. La entidad gubernamental fue CORFO, bajo el Programa de Apoyo a la Cultura Emprendedora (PAE), quien en consorcio con una consultora privada financiaron el desarrollo del proyecto. La ejecución del proyecto fue patrocinada por el SERNAM (también entidad gubernamental).

Periodo: 20 meses

Beneficiarias/os directas/os:

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

20 profesionales de los centros de apoyo.

IV. OBJETIVO GENERAL

El proyecto busca promover el emprendimiento en la primera fase del proceso emprendedor, como una alternativa válida y sustentable para lograr la autonomía económica en mujeres que egresan de los Centros de Apoyo para víctimas de violencia intrafamiliar de la Región de Valparaíso, instalando la cultura y el espíritu emprendedor en las mujeres para el desarrollo del país.

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

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

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

Los Objetivos Específicos del proyecto fueron los siguientes:

- 1.- Diagnosticar capacidades emprendedoras para definir perfiles de entrada.
- 2.- Promover y fomentar las competencias emprendedoras.
- 3.- Desarrollar habilidades de creatividad e innovación.
- 4.- Generar orientación y reforzamiento de temas relacionados con las capacitaciones.
- 5.- Desarrollar capacidades para la generación de redes y asociatividad.
- 6.- Desarrollar capacidades al transferir el modelo de aplicación del proyecto a 10 centros de la Región de Valparaíso.

V. ACTIVIDADES

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

Actividades en Etapa de desarrollo:

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

Actividad 2: Contacto con las Atendidas

Actividad 3: Acto de Inicio del Proyecto

Actividad 4: Apariciones en los medios de comunicación

Actividad 5: Difusión del Proyecto Página Web

Actividad 6: Diagnóstico en Capacidades Emprendedoras

Actividad 7: Curso Habilidades Emprendedoras (40 horas)

Actividad 8: Curso Alfabetización Digital (20 horas)

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

Actividad 10: Evaluación de Cierre Habilidades Emprendedoras

Actividad 11: Vinculación con Financiamiento público o privado

Actividad 12: Acompañamiento y Asistencia Técnica

Actividad 13: Reuniones con Emprendedoras

Actividad 14: Seminario de Redes Productivas

Actividad 15: Seminario Mujeres en Acción

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

Actividad 17: Seguimiento y evaluación de logros

Actividades en Etapa de Transferencia Tecnológica:

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

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

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

Indicadores acerca de la ejecución del modelo:

Nombre indicador (descripción)	Fórmula	Meta	Plazo Meses	Medios de verificación	Supuestos / observaciones	Producto o resultado asociado al indicador
Beneficiarias atendidas directamente	Número de atendidas	150	20	Informe de egresadas de los centros de apoyo de la mujer (Viña del Mar, Valparaíso, Concón, Villa Alemana, San Felipe, Los Andes) Registros de asistencia a las capacitaciones.	Las mujeres egresadas conocen el proyecto y se encuentran egresadas de los centros de apoyo.	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica.
N° Beneficiarias atendidas indirectamente	(Centros capacitados * N° de egresadas de los mismos centros.)	100	20	Se realiza seguimiento a los profesionales de los centros que participaron en TOT para verificar cuántas mujeres capacitaron.	Los profesionales de los centros participan en el taller, dos por cada centro.	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica.
Beneficiarias capacitadas	Número de atendidas	150	20	Registros de asistencia de cada taller. Registros en ficha de asistencia técnica.	Las atendidas asisten al 75% de las capacitaciones que se realizarán en habilidades emprendedoras, tics, y	Emprendedoras adquieren habilidades y competencias para el emprendimiento.

					creatividad e innovación.	
N° Profesionales que participan en entrenamiento para replicar experiencia	Número de profesionales	20 es	20	1.- Registros de asistencia a los talleres de entrenamiento y capacitación. 2.- Registros de asistencia de las actividades de réplica en sus comunas, o grupos objetivos.	Los profesionales asisten al 80% o más del proceso de entrenamiento y capacitación.	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica.
% de Diagnósticos realizados	N° de test diagnósticos realizados/ N° total emprendedores atendidos directamente	100%	Hasta mes 16	Hoja de respuestas y evaluación del diagnóstico, respaldos en papel y digital.	Las atendidas no ingresan en un solo grupo lo que hará necesario aplicar este instrumento cada vez que inicie un grupo. Máximo son 8 grupos.	Diagnóstico de las emprendedoras.
N° de apariciones en medios de comunicación que cumplen con condiciones de calidad especificadas	Número de apariciones	5	20	Respaldo de las entrevistas o publicaciones realizadas.	Tanto los encargados de comunicaciones de SERNAM y CORFO entregarán las pautas comunicacionales.	Posicionar comunicacionalmente el emprendimiento como tema relevante para el desarrollo de la Región.
Grado de satisfacción de atendidas respecto del servicio entregado	N° de atendidas satisfechas con el servicio entregado/ total de atendidas	80%	20	Encuestas de satisfacción y su procesamiento.	Las atendidas responden encuesta de satisfacción.	Promover el desarrollo de habilidades y competencias para el emprendimiento en las mujeres atendidas. Con la finalidad de motivar la autonomía económica.
Convenios de cooperación entre los actores de entorno emprendedor y los Centros de apoyo a la mujer.	Número de Convenios	4	20	Convenios	Serán parte del convenio SERNAM, como ente supervisor de los centros, en caso de que éstos no puedan celebrar contratos directos.	Se generan redes y espacios de encuentro entre mujeres emprendedoras y actores de entorno emprendedor.

VI. RESULTADOS

A continuación se expondrán los principales logros alcanzados una vez aplicado el modelo al grupo objetivo, de acuerdo a los indicadores propuestos, a los test de entrada y salida, a la encuesta de finalización y una muestra de casos exitosos.

1. Los logros alcanzados de acuerdo a los indicadores propuestos

Nombre indicador	Fórmula	Meta	Plazo Meses	Medios de verificación	Resultado
Beneficiarias atendidas directamente	Número de atendidas	150	20	Informe de egresadas de los centros de apoyo de la mujer Registros de asistencia a las capacitaciones.	Las atendidas en total fueron 153 mujeres, de las cuales 133 terminaron en forma exitosa el proyecto. En términos concretos no se cumplió con la meta. La causa principal de deserción fue traslado de ciudad, inserción laboral o cuidado de los niños.
N° Beneficiarias atendidas indirectamente.	(Centros capacitados * N° de egresadas de los mismos centros)	100	20	Se realiza seguimiento a los profesionales de los centros que participaron en TOT para verificar cuantas mujeres capacitaron. Transferencia tecnológica.	Durante el proceso los centros alcanzaron un número de 89 atendidas.
N° Profesionales que participan en entrenamiento o para replicar experiencia	20 profesionales	20	20	1.- Registros de asistencia a los talleres de entrenamiento y capacitación. (140 horas de entrenamiento) 2.- Registros de asistencia de las actividades de réplica en sus comunas, o grupos objetivos.	Las personas que iniciaron la capacitación fueron 19, sin embargo, dados los requisitos de la certificación internacional sólo 17 cumplieron satisfactoriamente. Certificación CEFE internacional, GTZ Alemania
% de Diagnósticos realizados	N° de test diagnósticos realizados/N° total emprendedores atendidos directamente	100%	Hasta mes 16	Hoja de respuestas y evaluación del diagnóstico, respaldos en papel y digital.	Logrado 100%
% de test de evaluación de cierre realizado	N° de test final realizados/N° total emprendedoras atendidas	100%	Hasta mes 16	Hoja de respuestas y evaluación de la evaluación realizada, respaldos en papel.	Logrado 100% Se muestra a continuación la evaluación de las competencias emprendedoras.

	directamente				
Grado de satisfacción de atendidas respecto del servicio entregado	N° de atendidas satisfechas con el servicio entregado/ por el total de atendidas	80%	20	Encuestas de satisfacción y su procesamiento.	Logrado con un 93% de satisfacción (muy bueno y bueno)
Convenios de cooperación entre los actores de entorno emprendedor y los Centros de apoyo a la mujer.	número de Convenios	4	20	Convenios	Logrado 100%

2. Test de evaluación de competencias emprendedoras

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

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

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

3. Encuesta de Finalización

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

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

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

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

2) Percepción de aporte del proyecto en sus vidas.

Aporte más relevante del proyecto	%	Número de mujeres	Total que responde la encuesta
Siente que el proyecto les aportó en el área Negocios	28,4%	27	95
Siente que el proyecto les aportó en el área Redes	25,3%	24	95
Siente que el proyecto les aportó en el área Calidad de Vida	24,2%	23	95
Siente que el proyecto les aportó en el área Laboral	22,1%	21	95

3) Nivel general de satisfacción.

Nivel de Satisfacción de las usuarias	%	Número de mujeres	Total entrevistadas
Califican el proyecto como Muy bueno	84,2%	80	95
Califican el proyecto como Bien	13,7%	13	95
Califican el proyecto como Suficiente	2,1%	2	95

4. Casos exitosos,

Para ilustrar la efectividad del proceso en anexo 2 se presentan 4 casos de emprendimientos exitosos, tanto del punto de vista económico como de calidad de vida.

5. Conclusiones

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

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

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

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

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

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

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

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

Finalmente, la realización de este proyecto nos permitió constatar en la práctica la necesidad de mantener funcionando este modelo, dado los requerimientos de las mujeres que se

encuentran en situación de vulnerabilidad, y el acompañamiento a las que ya están en proceso. Es por esto que se inició el proceso de constitución de una fundación orientada a mujeres en situación de vulnerabilidad. A la fecha se han mantenido grupos de apoyo, y se ha desarrollado un piloto relacionado con microcrédito que va en su segunda fase.

VII. REFERENCIAS

- McClelland, D. (1961). *The achievement society*. New York: Von Nostrand.
- McClelland, D. and Winter (1971). *Motivating Economic Achievement*, The Free Press, New York.
- Stevenson, H. and Roberts, M.J. (1985). *New Business Ventures and the Entrepreneur by The Portable MBA in Entrepreneurship Case Studies* (second edition, 1997)
- Timmons, J.A. and Spinelli, S. (2003). *New Venture Creation: Entrepreneurship for the 21st Century*, 6th ed., London: McGraw-Hill

VIII. ANEXOS

Test para autoevaluación de las Competencias Emprendedoras.

Instrucciones

I. Este cuestionario contiene 85 oraciones. Lea cada una y decida cuál lo describe mejor. Sea honesto consigo mismo. El propósito del cuestionario es ayudarlo en su autoevaluación, no es una prueba y no existen respuestas correctas/equivocadas.

II. Escoja el número asociado con la oración que mejor describe su comportamiento:

- 5. Nunca
- 6. Rara vez
- 7. A veces
- 8. Casi siempre
- 9. Siempre

III. Escriba el número escogido al lado de cada oración. Ver ejemplo:

Me mantengo tranquilo en situaciones tensas 2

La persona en consideración piensa que la situación rara vez describe su comportamiento, por lo tanto, escribe el número 2 al costado de la oración.

(Fuente: Manual CEFE)

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN DE LA CEP's

1. Yo busco cosas que tienen que hacerse. _____
2. Me gustan los desafíos y las nuevas oportunidades. _____
3. Cuando enfrento un problema difícil, paso mucho tiempo tratando de encontrar la solución. _____
4. Cuando comienzo un trabajo o proyecto, recopilo toda la información posible. _____
5. Me enfado cuando las cosas no se realizan bien. _____
6. Me esfuerzo mucho por cumplir con mi trabajo. _____
7. Encuentro maneras de hacer las cosas más rápido. _____
8. Establezco mis propias metas. _____
9. Planifico un gran trabajo dividiéndolo en varias pequeñas tareas. _____
10. Pienso en diferentes soluciones para resolver los problemas. _____
11. Le digo a las personas cuando no se desempeñan como se esperaba. _____
12. Pienso que voy a tener éxito en toda actividad que desempeñe. _____
13. Recibo el apoyo de los demás a mis sugerencias. _____
14. Desarrollo estrategias para influir en los demás. _____
15. Comparo mis logros con mis expectativas. _____
16. Sé cuánto dinero es necesario para desarrollar mis proyectos o actividades. _____
17. Escucho con cuidado a todas las personas que me hablan. _____
18. Sé lo que hay que hacer, no necesito de nadie me diga lo que hay que hacer. _____
19. Prefiero realizar tareas que domino y con las cuales me siento seguro. _____
20. Insisto varias veces para lograr que alguien haga lo que yo deseo. _____
21. Busco la asesoría de personas que conocen sobre los diferentes aspectos de mi empresa. _____

22. Es importante para mí hacer un trabajo de alta calidad. _____
23. Trabajo por varias horas y hago sacrificios personales para terminar mi trabajo a tiempo. _____
24. No uso mi tiempo de la mejor manera posible. _____
25. Hago cosas sin una meta específica en mente. _____
26. Analizo cuidadosamente las ventajas y desventajas de las diferentes manera para ejecutar las tareas. _____
27. Tengo mi mente centrada en muchos proyectos al mismo tiempo. _____
28. Si me disgusta la actitud de alguien, se lo digo. _____
29. Cambio mi manera de pensar si las personas muestran un fuerte desacuerdo con mi punto de vista. _____
30. Convenzo de mis opiniones a las demás personas. _____
31. No paso mucho tiempo pensando cómo influir en las ideas de los demás. _____
32. Regularmente verifico cuánto he logrado de las metas que he establecido. _____
33. Sé cuánto dinero puedo esperar recibir de mis proyectos. _____
34. Me enfado cuando no hago lo que deseo. _____
35. Hago cosas aun antes de tener claro de cómo deben hacerse. _____
36. Busco oportunidades para hacer nuevas cosas. _____
37. Cuando algo impide lo que estoy tratando de hacer, trato de encontrar otras maneras de cumplir con mi tarea. _____
38. Con frecuencia hago cosas sin buscar información referente a la tarea. _____
39. Los resultados en mi trabajo son mejores que aquellos de personas que trabajan conmigo. _____
40. Hago lo que se requiere para realizar mi trabajo. _____
41. Me enfado cuando pierdo tiempo. _____
42. Hago cosas que me ayudan a cumplir con mis objetivos. _____

43. Trato de prever todos los problemas que pudieran suceder y pienso en lo que hay que hacer en caso algo de eso sucediera. _____
44. Una vez que he escogido la solución al problema, no la cambio. _____
45. Es difícil para mí instruir a las personas sobre lo que deben hacer. _____
46. Cuando trato algo difícil o algo que es un desafío para mí, siento confianza en que triunfaré. _____
47. Muestro a las personas que soy capaz de ejecutar la tarea que ellos me dan _____
48. Busco a personas importantes para que me ayuden a alcanzar mis metas. _____
49. No sé cuánto me falta para alcanzar mis metas. _____
50. No me preocupa las consecuencias financieras de mis actos. _____
51. He fracasado en el pasado. _____
52. Hago cosas antes que se conviertan en urgentes. _____
53. Trato de buscar nuevas tareas, diferentes de las que ya he realizado. _____
54. Cuando me enfrento a una gran dificultad, busco otras tareas. _____
55. Cuando debo hacer un trabajo para alguien, hago muchas preguntas, para asegurarme que he entendido lo que esa persona desea. _____
56. Cuando mi trabajo es satisfactorio, no paso más tiempo tratando de mejorarlo. _____
57. Cuando hago algo para otra persona, me esfuerzo mucho para que esa persona se sienta satisfecha con mi trabajo. _____
58. Busco maneras más baratas para hacer las cosas. _____
59. Mis metas corresponden con lo que es importante para mí. _____
60. Enfrento los problemas cuando aparecen en lugar de preverlos. _____
61. Pienso en diferentes maneras de resolver los problemas. _____
62. Siempre lo demuestro cuando estoy en desacuerdo con alguien. _____
63. Hago cosas que implican riesgo. _____
64. Soy muy persuasivo/a con las demás personas. _____

65. Cuando trato de alcanzar mis metas, busco soluciones que pudieran ser positivas para las demás personas involucradas. _____
66. Coordino el desempeño de las personas que trabajan conmigo. _____
67. Tengo buen control de mis finanzas. _____
68. Hubo veces que saqué provecho de las personas. _____
69. Espero las órdenes de alguna otra persona y luego actúo. _____
70. Saco ventaja de las oportunidades según se presenten. _____
71. Trata de superar de diferentes maneras los obstáculos que perturban el cumplimiento de mis metas. _____
72. Busco diferentes fuentes de información que pudieran ayudarme en mis tareas o proyectos. _____
73. Deseo que mi empresa sea la mejor en el ramo. _____
74. No permito que mi trabajo interfiera con mi vida personal. _____
75. La mayoría del dinero que utilizo en mi proyecto o trabajo es prestado. _____
76. Tengo una visión clara de donde pretendo llegar en el futuro. _____
77. Tengo un enfoque lógico y sistemático de mis actividades. _____
78. Si una manera de resolver un problema no funciona, intento otro. _____
79. Le digo a las personas lo que deben hacer aun cuando no desean hacerlo. _____
80. Me aferro a mis decisiones, aun cuando los demás están en fuerte desacuerdo conmigo. _____
81. No logro cambiar la opinión de los demás a pesar de mis sólidos puntos de vista. _____
82. Sé quién es capaz de ayudarme a alcanzar mis objetivos. _____
83. Cuando mi trabajo tiene un plazo límite, regularmente verifico si voy a ser capaz de terminarlo a tiempo. _____
84. Mis proyectos incluyen información financiera. _____
85. No tengo ningún problema en reconocer algo que no sé. _____

Anexo 2: Casos destacados.

CASO DESTACADO 1

- 1.- Se ha escogido este caso bajo el criterio de Historia de vida (a partir del programa y el emprendimiento) y Generación de Ingresos (a partir del emprendimiento).
- 2.- Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	Alejandra Canelas Watkins
Emprendimiento	Ensaladas Gourmet Bajas en Caloría 'Salads & Dressing'.

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

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

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

Tuve interesantes ofertas de trabajo en mi profesión terminando estudios de periodismo en la Universidad de Chile, donde obtuve destacados resultados académicos. Sin embargo, al poco tiempo de casada, y afectada económicamente por la crisis asiática de fines de los 90, decidí junto a mi marido en aquel entonces, probar suerte en Chiloé. Para él y su carrera este cambio fue muy positivo, pero para mí casi no existían opciones de desarrollo profesional, y terminé encargándome de las tareas domésticas y después dedicándome con apoyo médico a torcerle la mano a mi infertilidad (historia que tiene un feliz final llamado Rafaela). Sin sospechar el desastroso término de esa relación de 13 años y cuán necesario se haría auto sustentarme, ese largo tiempo de inactividad profesional fue una especie de "suicidio laboral". A esto se sumaron episodios de violencia doméstica, un problema de salud de máxima gravedad y deudas que adquirí a raíz de los gastos médicos y los gastos en

abogados por múltiples juicios que mi ex marido inició en mi contra en el Tribunal de Familia. Todo esto me llevó a buscar apoyo en el Centro de la Mujer de SERNAM, donde recibí la invitación a capacitarme para ganar independencia financiera.

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

Inicié el curso “Revolución Emprendedora: Mujeres en Acción” al poco tiempo de regresar a Viña del Mar, asumiendo que en mi profesión estaban las puertas cerradas (había enviado muchos currículum vitae y no había sido llamada a una entrevista personal). Pensaba que el rubro hotelero sería una buena opción en una ciudad turística y propuse un servicio que en la consultora me motivaron a presentar al fondo concursable Capital Abeja. No pasé la postulación en línea. Casualmente, un conocido de Santiago quería hacer un negocio de ensaladas gourmet y como le di muchas ideas, me planteó que yo podía intentar algo de ese tipo en Viña. Así comenzó este emprendimiento.

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

CASO DESTACADO 2

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

2.- Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	Gladys Cárdenas Ruz
Emprendimiento	Confección de prendas de vestir en fieltro, telar y frivolité. 'Manosartesana'

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

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

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

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

Actualmente tengo un hijo de seis años que es la luz de mi vida. Siempre todo lo que hago es por él, para darle una vida mejor. Nunca he trabajado, pero sí tengo facilidad para realizar cosas con técnicas manuales, porque mi madre siempre hacía eso, por lo que desde pequeña aprendí mirándola. Sin embargo, nunca hasta ahora había pensado que esas cosas que yo hacía eran lindas y que podía generar ingresos a partir de eso, menos que esto me ayudaría para mi autoestima, calidad de vida, todo en general.

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

Frente a esto recurrí al Centro de la Mujer de Viña del Mar, ahí recibí ayuda psicológica y al mismo tiempo me ofrecieron la posibilidad de hacer un curso en la consultora y que era financiado por la CORFO, que me ayudaría a emprender. Lo tomé, pero sin muchas expectativas, iba al curso con mi hijo, no tenía quién lo cuidara. Cuando recién ingresé cada vez que quería hablar me ponía a llorar. Poco a poco me empecé a motivar y cuando organizamos la ida a la Feria de 14 Norte me dijeron que por qué no iba con los aros que yo

hacía en frivolidé. No pensé que esto me fuera a dar resultado, nunca pensé que lo que hacía era algo lindo. “En el proyecto me ayudaron a darme cuenta que mi trabajo es muy bueno y que además puedo ganar plata haciendo lo que me gusta”. Luego participé en más Ferias y en una de ellas conocí a una señora que hacía fieltro, me encantó esa técnica y me dije ‘yo quiero aprender a hacer eso’. Me acordé que en el proyecto me habían dicho que fuera a Fomento Productivo de Viña del Mar, fui y ahí hice el curso de Fieltro gratuito, aprendí la técnica y a hacer muchas cosas más. Además, tengo una hermana que sabe hacer telar y me enseñó. Así el año 2012 el SERNAM en el día de la Mujer me premió por mi espíritu de superación. Ahora hago las tres cosas: fieltro, telar y frivolidé, pero como quiero seguir innovando, por ejemplo mezclar fieltro con textil en la consultora me motivaron a postular a FOSIS, quedé seleccionada y pude comprar una máquina de coser e insumos. Con esto ahora ya realizo más productos. Actualmente postulé a Capital Abeja de SERCOTEC y participo en Ferias de forma individual o con otras personas que he ido conociendo en las mismas ferias, eso es algo importante ‘antes no conocía gente ahora tengo una red de contactos mucho más grande, por ejemplo la misma profesora que me enseñó fieltro me entrega datos de ferias, de proveedores, etc. Además, me han comprado extranjeros que se han llevado mis productos para ver si pueden venderlos afuera. Con esto, gracias a lo que gano ahora puedo costear mis gastos, y lo que es más importante, puedo solventar las necesidades básicas de mi hijo. Por todo lo anterior el programa para mí significó un cambio en vida.

CASO DESTACADO 3

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

2.- Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	María Verónica Navarro
Emprendimiento	Artículos en Textil 'MIMANO'

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

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

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

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

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

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

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

CASO DESTACADO 4

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

2.- Identificación del usuario o representante de Familia.

Nombre del Usuario	Paula Fica Llorens
Emprendimiento	Servicios y venta de Artículos deportivos. Paula Fica Deportes EIRL.

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

Prestó servicios de personal trainer, asesoría nutricional y venta de ropa deportiva al Gimnasio Sport Life de Viña del Mar y particulares.

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

Me encontraba casada y viví fuera de Chile un año en Medio Oriente, debido a que a mi marido lo trasladaron para trabajar para Naciones Unidas. Yo soy profesora de Educación Física y Contadora, pero mientras estuve casada ejercí muy poco, sólo de forma intermitente, ya que era mi marido el que nos entregaba la estabilidad económica en el hogar y yo me dedicaba al cuidado de mis dos hijos. Tras volver a Chile se presentaron problemas familiares que me obligaron a comenzar los trámites de divorcio. En ese minuto me vi fuertemente afectada, tanto en lo emocional como en lo económico. Actualmente, estoy separada y me encuentro viviendo sola con mis dos hijos hace un año.

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

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

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

De esta manera, comencé a ofrecer mis Servicios en el Gimnasio Sport Life, donde quedé prestando mis servicios como personal trainer. Al mismo tiempo, gracias a las redes de mis conocidas, que cuentan con un nivel económico alto y que viajan constantemente, comencé

a encargarnos ropa deportiva de Brasil para comprarles y luego venderla. Esto también fue un logro para mí, ya que no contaba con capital económico para comprar los insumos, pero saqué una cuenta corriente y con ello comencé a trabajar con cheque a fecha para su compra. Actualmente, ya llevo un año trabajando en mi emprendimiento, trabajo 15 horas a la semana. Me encuentro contenta, porque me ha generado ingresos que antes no tenía y me ha ayudado a volver a creer en mis capacidades. El paso siguiente que quiero dar, es comenzar a ofrecer mis servicios a empresas y si esto resulta contratar a más personas para que me ayuden en la prestación de Servicios. Otra, posibilidad en la cual estoy trabajando es hacer clases en una universidad con un módulo de Protocolo para los alumnos de pregrado. 'La verdad es que estoy sumamente agradecida del proyecto, de lo aprendido, fue un gran impulso que necesitaba para seguir adelante'.