



FUNDESYRAM

Mujeres rompen barreras en las comunidades rurales

De AMAS DE CASA a EMPREENDEDORAS REFERENTES del desarrollo comunitario

El Salvador, Centroamérica, septiembre de 2011

Ejecución de acciones de emprendedurismo con el apoyo de:



Dka Austria

HORIZONT³⁰⁰⁰

ORGANIZACIÓN AUSTRIACA DE COOPERACIÓN PARA EL DESARROLLO

**Cooperación Austriaca
para el Desarrollo**



Desde 1999 la Fundación para el Desarrollo Socioeconómico y Restauración Ambiental, FUNDESYRAM considera que el desarrollo debe ser concebido como un proceso global y complejo. Por lo que asumió el reto de apoyar a las familias para que logren mejores niveles de vida y luchar contra la histórica exclusión de las familias en los municipios de la zona occidental, dado que es una institución comprometida con el desarrollo territorial y trabaja especialmente para que las familias de escasos recursos se conviertan en actores determinantes de su propio desarrollo y el de sus territorios; su papel consiste en ser facilitadora del proceso de innovación y transformación de los territorios y sus integrantes, privilegiándose las acciones orientadas a garantizar la agricultura orgánica, el desarrollo participativo a nivel territorial (comunidad, municipio, cuenca) construidos por la gente junto a su organización local; el desarrollo de las capacidades de las personas e instituciones; todo esto en armonía con la naturaleza para disminuir los factores que contribuyen al cambio climático. Dentro de este proceso de desarrollo del territorio, FUNDESYRAM ha promovido la solidaridad entre las personas, ha potenciado la participación organizada de los pobladores al promover espacios de expresión y participación especialmente de los jóvenes y mujeres en una región tradicionalmente administrada en forma conservadora, ha promovido la auto gestión y demeritado el enfoque asistencial tradicional, todo esto para poner la ruta a los territorios en algunas prácticas de democracia participativa. Para llevar a cabo la ejecución de sus acciones trabaja con cuatro ejes estratégicos:

- 1) ORGANIZACIÓN Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA CON EQUIDAD DE GÉNERO.
- 2) DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL SUSTENTABLE ORGÁNICO.
- 3) MANEJO DEL AMBIENTE Y LA VULNERABILIDAD.
- 4) DESARROLLO DE LA MUJER Y LOS JÓVENES.

La presente publicación ha sido producida en el marco del proyecto “Mujeres Emprendedoras Organizadas Fomentan la Equidad de Género y el Desarrollo Socioeconómico de las Mujeres en los Departamentos de Ahuachapán y Sonsonate de El Salvador” (ES-233), el cual es implementado con el apoyo de la Fundación Interamericana, proyecto que ha complementado el trabajo de base que se ha venido implementando con el apoyo de la Cooperación Austriaca para el Desarrollo, Horizont3000, DKA Austria, SPF, Manos Unidas, ACSUR Las Segovias /Gobierno de Cantabria, y la Unión Europea.

Contenido: Roberto Rodríguez Sandoval

Con el apoyo de: José Antonio Jiménez, Israel Morales, Griseyda Nathaly García, Rafael Chávez, Ruth Emilia de Quintanilla, Hugo Mata, María Lidia Martínez, Jesús Córdova, Josefina Velázquez, Ana María Olmedo.

Diseño y diagramación: Raul Lemus (Beyond Graphics)

Imprenta: Casa Barak

Tiraje: 500 ejemplares

Los contenidos de esta publicación pueden ser utilizados o reproducidos total o parcialmente siempre y cuando se cite la fuente.

El Salvador, Centroamérica, septiembre de 2011



Mujeres rompen barreras en las comunidades rurales

DE AMAS DE CASA A EMPREENDEDORAS REFERENTES DEL DESARROLLO COMUNITARIO

El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de FUNDESYRAM y no representa necesariamente la opinión de las instancias patrocinadoras y de apoyo.

El Salvador, Centroamérica, septiembre de 2011

Con el acompañamiento de:



**Tan sencillo como puede sonar,
todos necesitamos intentar
ser la mejor persona posible,
tomando las mejores decisiones
y sacándole provecho
a los talentos que nos han sido dados.**

Mary Lou Retton

**Hay dos opciones
primordiales en la vida:
aceptar las condiciones
tal como existen
o aceptar la responsabilidad
de cambiarlas.**

Denis Waitley

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	1
2. METODOLOGÍA	5
2.1. Etapas de trabajo implementadas por FUNDESYRAM en el desarrollo territorial	5
2.2. Metodología implementada por FUNDESYRAM para promover el emprendedurismo	9
2.3. Metodología para realizar el estudio y la intervención para promover el emprendedurismo	10
3. RESULTADOS	12
3.1. Número de microempresas que facilita y apoya FUNDESYRAM en la región occidental	12
3.2. Promoción entre las mujeres amas de casa para el establecimiento de emprendimientos	12
3.2.1. Situaciones y temores que enfrentan las mujeres amas de casa que quieren ser emprendedoras	14
3.3. Consideraciones que hicieron las mujeres antes de establecer un emprendimiento económico.	16
3.4. Perfil de las mujeres amas de casa que llegaron a ser emprendedoras referentes en las comunidades	17
3.4.1. Antes de comenzar el proceso para llegar a ser emprendedora	17
3.4.2. Como se ven las mujeres ya siendo emprendedoras referentes en las comunidades	18
3.5. Proceso sugerido por las mujeres para llegar a establecer y manejar empresas con éxito.	20
3.5.1. La idea del emprendimiento concebida por las mujeres y la implementada en la realidad	20
3.5.2. Proceso seguido para establecer emprendimientos en las comunidades	21

3.5.3. Formación de capacidades	21
3.5.4. Manejo del emprendimiento	23
3.6. Toma de decisiones críticas para mejorar los emprendimientos	23
3.7. Logros e impactos alcanzados por la intervención o influencia de los emprendimientos	25
3.7.1. Logros e impactos en el ámbito personal y como emprendedores/as.	25
3.7.2. Logros e impactos en el ámbito familiar.	26
3.7.3. Logros e impactos en las comunidades producto de los emprendimientos.	26
3.7.4. Logros e impactos en lo ambiental	27
3.8. Asociatividad.	27
3.9. El papel de las instituciones de desarrollo en el emprendedurismo rural	27
3.10. Aprendizaje que han logrado las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades rurales.	28
3.10.1. Lo que sí volvería a hacer y lo que no volvería hacer en los emprendimientos económicos que han implementado.	28
3.10.2. Empresas o negocios que con seguridad recomendarían a quienes quieren comenzar a ser emprendedoras.	29
3.11. Sostenibilidad de los emprendimientos.	30
4. TESTIMONIOS	31
4.1. Francisca Aracely Castaneda y su emprendimiento: Producción de Tilapia	31
4.2. María de los Ángeles García y su emprendimiento: Gallinas ponedoras	35
4.3. Blanca Estela Castaneda, y su emprendimiento: Gallinas ponedoras, comercialización de productos básicos y algunas verduras.	37
4.4. Vicenta Cruz, y su emprendimiento: Gallinas ponedoras	39

4.5. Elsa Chachagua y Rogelio Aguilar y su emprendimiento: Granja de conejos	41
4.6. Rosa Emilia de Argumedo y su emprendimiento: Panadería	45
4.7 Julia Elizabeth Soriano y su emprendimiento: Panadería	47
4.8. Telma Noemí Gómez Rendón, y su emprendimiento: Producción de leche, queso y pie de cría de cabras.	49
4.9. Guadalupe del Carmen Ramírez Roque y su emprendimiento: Producción de cabras y hortalizas.	51
4.10. María Irma Pérez y su emprendimiento: Pollo de engorde	53
4.11. Teresa de Jesús García de Santiago, y su emprendimiento: Pollo de engorde	57
4.12. María Ester Saldaña, y su emprendimiento: Producción de hortalizas	59
4.13. Carmen Sonia Escalante y su emprendimiento: Tienda de consumo	61
5. CONCLUSIONES, RECOMENDACIONES Y LECCIONES APRENDIDAS	63
5.1. Conclusiones	63
5.2. Recomendaciones	64
5.3. Lecciones aprendidas	65

Paráfrasis de la mujer emprendedora

**Mujer emprendedora, ya la encontré.
Porque su estima sobrepasa largamente
a la de las piedras preciosas.**

**Su esposo e hijos confían en ella y tiene ganancias,
pues ella hace siempre el bien.
Busca materiales de trabajo
y con voluntad trabaja con sus manos.
Es como nave de mercader, trae su pan de lejos.**

**Integra a su familia y la comunidad y la alimenta.
Invierte bien sus recursos,
y produce alimentos orgánicos con sus manos.
Se prepara físicamente y esfuerza sus brazos.
Administra bien su emprendimiento en forma ecológica,
y siempre tiene provisión en su casa.**

**Hasta puede compartir con los necesitados
y ayudar al desvalido.
No teme las épocas de crisis
porque su familia está protegida.
Ella se viste muy bien
y cuida su presentación personal.**

**Ha ganado reconocimiento en la comunidad,
las familias la buscan para que aconseje a sus hijos
y su familia y comunidad están orgullosos de ella.**

Presentación

El presente documento “MUJERES ROMPEN BARRERAS EN LAS COMUNIDADES RURALES DE AMAS DE CASA A EMPRENDEDORAS REFERENTES DEL DESARROLLO COMUNITARIO”, es el resultado del proceso que ha implementado FUNDESYRAM desde las primeras fases de acción territorial, iniciando con el objetivo de lograr la seguridad alimentaria hasta llegar a la fase de emprendedurismo y la implementación de Ecocomunidades en la región occidental de El Salvador.

La característica más importante de la metodología de emprendedurismo implementada es ser altamente participativa, adecuada a las circunstancias socioeconómicas y ambientales de los territorios, que valora el conocimiento de la gente y lo integra o articula con el conocimiento académico para llegar a un conocimiento que sea de utilidad, validado y aprovechado directamente por la gente. Así mismo, la metodología promueve los valores de solidaridad, ética y preservación del ambiente. El emprendedurismo está basado especialmente en un enfoque de sistemas, el cual consiste en un conjunto de elementos que actúan en forma armónica para un fin común, logrando con ello el bienestar de los y las habitantes y será transmitido de generación en generación en forma sostenida en el tiempo; que en este caso particular se centra en las mujeres y especialmente en las jóvenes.

El objetivo de este documento consiste en comprender y dar a conocer de qué forma se desarrolla el proceso que han seguido las mujeres amas de casa de las comunidades rurales hasta llegar a convertirse en emprendedoras microempresarias referentes de sus comunidades; desde luego es importante destacar que este proceso no es algo terminado, pues está en constante innovación y mejora. Por tal motivo se espera que las personas interesadas, instituciones y organizaciones que apoyan el emprendedurismo nos retroalimenten con sus experiencias, de tal manera que en el futuro las mujeres tengan la oportunidad de recibir un mejor servicio y apoyo y las instituciones puedan hacer un uso más efectivo de sus recursos y se logren mejores impactos.

Queremos agradecer todo el apoyo recibido y la participación activa y constante de las mujeres, sus familias, las organizaciones y gobiernos locales para la implementación de los proyectos y acciones de los mismos. A la FIA (IAF) por el apoyo en la implementación del proyecto “Mujeres Emprendedoras Organizadas Fomentan la Equidad de Género y el Desarrollo Socioeconómico de las Mujeres de los Departamentos de Ahuachapán y Sonsonate en El Salvador”, y su aporte financiero a esta publicación. A la Cooperación Austriaca para el Desarrollo, Horizont3000, DKA Austria, SPF y a la Unión Europea, por habernos apoyado desde 1999 para establecer los fundamentos del desarrollo territorial hasta llegar a culminar con el emprendedurismo y asociatividad de las mujeres y jóvenes.

**Producir en forma
ecológica y reciclar
todo, es nuestra meta.**



I. Introducción

El Salvador cuenta con una extensión territorial de 21,040.79 km². Según el Censo del año 2007 tiene un población de 5,744,575 habitantes; el 47.2% son hombres y el 52.8% mujeres; el 63% vive en zonas urbanas y el 37% en las zonas rurales. El 20% de la población más pobre recibe 3.8% de los ingresos nacionales. \$22.9 / mes, \$274.60 dólares USA anual, y solamente el 20% de la población más rica se queda con el 52.8% del ingreso total generado, \$317.1 mensual representa \$3,805.2 anual. A nivel rural el 18.41% de la población no cubren la canasta básica y el 34.28% solo cubre el nivel de sobrevivencia.

El salario mínimo en el año 2011 para el comercio es de \$7.41/día, para la industria \$7.31/día y para el sector agropecuario \$3.5/día. En lo vinculado a la participación de las mujeres en el mercado laboral, según las estadísticas solo el 47.6% en edad de trabajar forman parte de la población económicamente activa (PEA), en el ámbito rural se reporta que solo el 35.3% de las mujeres participan en la PEA y el 87% de los hombres, lo cual muestra la invisibilidad que tienen las mujeres, PNUD, 2010.

El analfabetismo a nivel nacional se estima entre el 11.9% - 18.%, dentro del cual entre el 5.2% - 7.9% está en el ámbito rural. El PNUD argumenta que El Salvador ha registrado una tasa de crecimiento económico per cápita promedio apenas del 1.1% en los últimos 50 años, y se ubica entre los cuatro países de menor crecimiento proyectado para el año 2011 y 2012 de 25 países de Latinoamérica y el Caribe.

La región occidental de El Salvador y en especial los municipios de Tacuba, Guaymango, San Pedro Puxtla y Santo Domingo de Guzmán donde se ha desarrollado la experiencia tienen raíces indígenas Maya Pipil.

Cada comunidad rural se caracteriza porque está conformada por un promedio de 400 personas (56% de mujeres, 44% de hombres) agrupadas en 70 familias por comunidad. Se caracterizan por tener un limitado acceso a la tierra y se estima que casi el 100% tiene por lo menos 0.05 ha. (500 m²) como lote para vivir y establecer su huerto familiar, pero que solo entre el 20-35% cuentan con propiedad 0.15 – 0.7 ha, como parcela para sus cultivos y que el resto tiene que salir a arrendar tierra para hacer sus cultivos de subsistencia.

También se caracterizan por el desequilibrio en la tenencia de la tierra, el mal manejo y uso de la tierra. Los suelos que se deben dedicar a cultivos permanentes como los frutales, café o forestales se dedican a los cultivos limpios como el maíz y frijol manejados con químicos sintéticos y en laderas, esto ha



La familia se involucra y aprende todo el proceso.

ocasionado una alta erosión de los suelos, la contaminación y la baja productividad de los cultivos, la ausencia sistemática de apoyos gubernamentales; la falta de agua para riego, la falta de protección de las fuentes de agua que por lo general están contaminadas por residuos de tóxicos de los pesticidas, desechos orgánicos y plásticos. La contaminación del aire se incrementa con la quema de rastrojos, el uso de fogón abierto para cocinar los alimentos, el uso de pesticidas tóxicos y mal manejo de las excretas de animales y humanos.

El producto de la actividad agropecuaria apenas le alcanza a las familias para sobrevivir, por lo general tienen que complementar los ingresos con la venta de su mano de obra, principalmente para las cortas de café; en el caso de las mujeres y jóvenes buscan trabajo en el sector “servicios” en las ciudades, sin embargo este tipo de empleo es muy difícil de encontrar, pues a nivel nacional existe un 42.33% de subempleo y un 25.49% de desempleo. La situación de las mujeres y jóvenes se agrava por la falta de equidad de oportunidades para lograr la superación; además de que existe una invisibilización de las mujeres en su rol como productoras debido al ambiente de machismo en el que se desenvuelven; esto explica en parte la baja autoestima de muchas mujeres en áreas rurales y la baja participación de ellas y los jóvenes en los procesos de cambio y mejora de la comunidad.

Ante esta realidad, FUNDESYRAM ha implementado por más de 10 años su estrategia para superar los déficit socioeconómicos y ambientales de las familias y sus territorios, el enfoque de desarrollo territorial integrado en forma agroecológica; este enfoque permite facilitar que los pobladores/as y las comunidades suplan sus necesidades básicas al trabajar en forma sistémica por medio de cuatro ejes estratégicos:

1. Organización y participación ciudadana con equidad de género o capital social, que les permita trabajar en la búsqueda de su propio desarrollo integrado y facilitar la biodiversidad.
2. Desarrollo económico local o capital económico, fundamentado prioritariamente en: a) la agroecología / agricultura orgánica, b) un sistema de agricultor a agricultor = extensión comunitaria que es manejado por una red de agricultores/as voluntarios denominados “Extensionistas Comunitarios”, que son el capital humano que se potencia significativamente c) la seguridad alimentaria y diversificación productiva, en el emprendedurismo especialmente con jóvenes y mujeres, la metodología de cómo se aborda el emprendedurismo se resume en la figura 1, -agroindustria, -cadenas de valor y el -mercadeo asociativo.
3. Manejo del ambiente y cambio climático o capital natural, fundamentado en: -la educación ambiental, -tecnologías apropiadas para mitigar el cambio climático, y -enfrentar las eventualidades de los desastres.
4. Desarrollo de las mujeres y jóvenes para superar el déficit histórico con ellos/as.

Para realizar su trabajo FUNDESYRAM ha recibido el apoyo de HORIZONT3000, DKA, Cooperación Austriaca para el Desarrollo, Socorro Popular Francés, Gobierno de Francia, La Unión Europea, Manos Unidas y en los últimos tres años el apoyo de la FIA (IAF), CRS, ACSUR Las Segovias, Gobierno de Cantabria y ACRA.

Es así, como se comienza a implementar un programa de emprendedurismo que busca apoyar a las mujeres amas de casa, jóvenes, y agricultores para que incursionen como emprendedores/as; la experiencia ha sido valiosa, es por eso que se pretende en este documento entender más y dar a conocer como es el proceso que han seguido las mujeres amas de casa de las comunidades rurales hasta que llegan a convertirse en emprendedoras o microempresarias referentes de sus comunidades; esto con el propósito de que las instituciones y organizaciones que apoyan el emprendedurismo tengan elementos óptimos para brindar un mejor apoyo o servicio y desde luego para que las mujeres de áreas rurales logren mejores resultados en su proceso de desarrollo.

FIGURA 1

Desarrollo agropecuario y territorial sostenible construido por la gente

EJE ESTRATÉGICO No. 1 Organización y participación ciudadana con equidad de género.	EJE ESTRATÉGICO No. 2 Desarrollo económico local sustentable potenciando la agricultura orgánica.	EJE ESTRATÉGICO No. 3 Manejo del ambiente y cambio climático.	EJE ESTRATÉGICO No. 4 Desarrollo de la mujer y los jóvenes
LÍNEAS ESTRATÉGICAS 1.1. Desarrollo y fortalecimiento de la organización territorial. 1.1.1. Desarrollo y fortalecimiento de la organización comunal o cuencas. 1.1.2. Desarrollo y fortalecimiento de la organización municipal, Comité de Desarrollo Sostenible. 1.1.3. Desarrollo y fortalecimiento de asociación municipal de productores. 1.1.4. Desarrollo y fortalecimiento del Comité microregional para el desarrollo sostenible. 1.2. Desarrollo y fortalecimiento de la participación ciudadana y gobernabilidad. 1.2.1. Incorporar a los actores locales en las estructuras organizativas territoriales, enfatizando la participación de mujeres y jóvenes. 1.2.2. Capacitar y ejercitar a la población en participación ciudadana y gobernabilidad. 1.2.3. Apoyar y fortalecer un nuevo liderazgo democrático con visión de futuro y equidad, dándole prioridad a los jóvenes y mujeres. LÍNEAS DE ACCIÓN 1. Incidencia organizada y democracia. 2. Gestión del desarrollo territorial económico, social y ambiental sostenible y con equidad de género, integrando lo público y privado. 3. Gobernabilidad municipal y territorial. 4. Auditoría social a las instituciones públicas o de servicio; así como a los proyectos de desarrollo y las instituciones que los facilitan o ejecutan en el territorio. 5. Valores y ética. 6. Asociatividad entre microregiones o municipios para mejorar la competitividad.	LÍNEAS ESTRATÉGICAS 2.1. Extensión comunitaria. 2.2. Fincas para la seguridad alimentaria. 2.2.1. Desarrollo y fortalecimiento de fincas que satisfacen la demanda familiar de alimentos haciendo un uso adecuado de los recursos naturales. 2.3. Fincas empresariales según las cadenas de valor prioritarias. 2.3.1. Desarrollo y fortalecimiento de fincas diversificadas y rentables que hacen un uso adecuado de los recursos naturales y se manejan como empresas. 2.4. Agroindustria según las cadenas prioritarias. 2.4.1. Desarrollo y fomento de la agroindustria rural con un enfoque de empresa con responsabilidad social y ambiental. 2.5. Agroempresas según las cadenas prioritarias. 2.5.1. Desarrollo y fomento de micro, pequeña y medianas empresas rurales con responsabilidad social y ambiental, dedicadas a servicios, o producción que incursionan en los mercados. 2.5.2. Gestión empresarial por medio del Centro de Gestión Empresarial Rural, CENGER 2.6. Servicios financieros locales 2.6.1. Fomento de servicios financieros locales para apoyar las acciones de desarrollo territorial. 2.7. Pluriactividad. 2.7.1. Priorizar y fomentar el aprendizaje y desarrollo de actividades económicas no agropecuarias. LÍNEAS DE ACCIÓN 1. Innovación y asistencia técnica local permanente. 2. Marcas territoriales y orientación a lo orgánico. 4. Comercialización asociativa y justa en los mercados nacionales e internacionales. 5. Empresas con responsabilidad social y ambiental.	LÍNEAS ESTRATÉGICAS 3.1. Educación ambiental. 3.1.1. Desarrollo de una cultura ambientalista entre la población y las instituciones del territorio. 3.2. Manejo de cuencas y servicios ambientales. 3.2.1. Desarrollo e implementación de planes de manejo de cuencas. 3.2.2. Protección y manejo de fuentes de agua. 3.2.3. Gestión de pago por servicios ambientales. 3.3. Gestión de riesgos. 3.3.1. Desarrollo e implementación de programas de gestión de riesgos manejado por las organizaciones territoriales con amplia participación de hombres, mujeres y jóvenes. 3.4. Agroecoturismo. 3.4.1. Fomentar el agroecoturismo como cultura y negocio. 3.4.2. Gestión de proyectos. 3.5. Cambio climático. 3.4.1. Adaptación o mitigación del cambio climático. 3.6. Ecomunidades. 3.6.1. Establecimiento de Ecomunidades. LÍNEAS DE ACCIÓN 1. Incidencia en la sostenibilidad ambiental. 2. Gestión de riesgos en todos los niveles del territorio. 3. Legislación ambiental ad hoc para el territorio, ordenanzas y cumplimiento de leyes. 4. Aprovechamiento apropiado del ambiente para el bienestar económico y social de la población.	LÍNEAS ESTRATÉGICAS 4.1. Participación de la mujer y jóvenes en las organizaciones y cargos directivos 4.1.1. Incidencia y participación significativa de las mujeres y jóvenes en las organizaciones territoriales y los cargos directivos. 4.2. Género y desarrollo de la mujer y los jóvenes 4.2.1. Fortalecer la autoestima y la formación de las mujeres y jóvenes para superar la violencia y marginación 4.2.2. Desarrollo de un nuevo liderazgo entre las mujeres y jóvenes con una visión de futuro, equidad y sostenibilidad. 4.2.3. Fomento de la capacidad para que mujeres y jóvenes se desempeñen como Extensionistas Comunitarios/as en género y equidad, seguridad alimentaria y nutrición. 4.2.4. Fomento de empresas manejadas por mujeres y jóvenes. LÍNEAS DE ACCIÓN 1. Incidencia en la equidad de género, participación ciudadana y en organizaciones territoriales. 2. Violencia doméstica y valores. 3. Fortalecimiento económico de la familia. 4. Desarrollo de capacidades para superar la marginación.

Ejes estratégicos, líneas estratégicas y líneas de acción de FUNDESYRAM para facilitar el desarrollo agropecuario y territorial construido por la gente.

2. Metodología

La metodología usada para el programa de emprendedurismo se fundamenta en la estrategia de desarrollo territorial de FUNDESYRAM, con la implementación del eje de desarrollo económico local; como ya se ha mencionado los cuatro ejes están integrados y por esta razón se parte con la presentación de las etapas y logros alcanzados, la metodología de emprendedurismo y la metodología de la evaluación participativa con las mujeres emprendedoras referentes comunitarias complementada con algunos testimonios.

2.1. Etapas de trabajo implementadas por FUNDESYRAM en el desarrollo territorial

Para la búsqueda del desarrollo de los territorios se utiliza el enfoque de sistemas que consiste en “el conjunto de elementos que actúan en forma armónica para un fin común” necesario para lograr el equilibrio con la naturaleza y el bienestar de los/as habitantes y para que las futuras generaciones logren el bienestar en forma sostenida en el tiempo.



*Mujer joven emprendedora y su emprendimiento:
Producir y comercializar el “EcoCafé”.*

En esta línea, el desarrollo territorial es un proceso puntual y global que involucra múltiples dimensiones del desarrollo articuladas en forma sistémica dentro de un territorio, es decir que debe prestar atención a lo cultural, económico (potenciando los agroecosistemas), ambiental, político y social, sin descuidar los valores y la ética, pues estos son en gran medida los factores determinantes para la sostenibilidad de los procesos de desarrollo. En el cuadro 1 se puede conocer en forma resumida la evolución de la estrategia de FUNDESYRAM, concebida desde el principio, pero que se va afinando en función de la “reflexión - acción” permanentemente.

Dentro de este contexto se ubica el emprendedurismo.



Mujeres muestran
la diversidad de
emprendimientos
que están
implementando.



CUADRO I.

Evolución de las diferentes líneas de acción que ha implementado FUNDESYRAM en las comunidades para el desarrollo territorial

Énfasis de FUNDESYRAM	Seguridad alimentaria y organización, 2000 – 2003	Desarrollo económico y participación, 2004 – 2006	Agroecología y emprendimiento 2007 – 2010	Ecocomunidades y redes de servicios, 2011 en adelante
ORGANIZACIÓN COMUNITARIA	Promover lo participativo en la organización comunal existente	Fortalecimiento de la organización comunitaria y municipal. Énfasis en la asociación de productores	Consolidación de la organización comunitaria, municipal y microregional, énfasis en las asociaciones de mujeres, jóvenes	Acompañamiento a las organizaciones más desarrolladas que inciden en el desarrollo territorial integrado
		Promover la gestión comunitaria	Fortalecer la gestión comunitaria y municipal en forma integrada	Organizaciones hacen su propia gestión de proyectos
LIDERAZGO	Formación de Promotores “Extensionistas Comunitarios”	Consolidación de la red de Extensionistas Comunitarios	Fortalecimiento en agricultura orgánica y especialización temática	Extensionistas especializados en áreas temáticas, trabajan con independencia y en redes
	Motivación para ejercer el rol de lideresas para el desarrollo integrado	Fortalecimiento de capacidades de jóvenes hombres, mujeres	Fortalecer el liderazgo en desarrollo territorial y emprendedurismo, énfasis en las mujeres y jóvenes	Actuación propia como líderes/ lideresas en emprendedurismo y desarrollo integrado
SOCIEDAD-CULTURA	Reflexión, causas, efectos, soluciones al machismo y al individualismo	Fomento de la equidad, inclusión social y asociatividad	Empoderamientos como actores claves del desarrollo con equidad considerando sus raíces	Acompañamiento a las organizaciones para que promuevan un desarrollo más integrado y propio

PRODUCCIÓN Y PRODUCTIVIDAD	Promover la seguridad alimentaria y la producción agropecuaria familiar	Diversificación agropecuaria con manejo ecológico	Reconversión a la agricultura orgánica familiar y comercial	Especialización de la producción orgánica y agroecológica soberana y empresarial
	Promover las unidades agroempresariales con énfasis ecológico y tecnologías apropiadas para la producción y el hogar	Empresas individuales y asociativas de producción, transformación y servicios con énfasis agroecológico	Emprendedores/as y empresas en redes y cadenas de valor. Establecer una economía solidaria integrada y competitiva.	Promover las unidades agroempresariales con énfasis ecológico y tecnologías apropiadas para la producción y el hogar
COMERCIALIZACIÓN	Promover la importancia del mercado	Fortalecimiento de la comercialización individual o asociativa	Consolidación de la comercialización individual o asociativa, productos ecológicos	Integración en cadenas de valor y redes para mejorar la comercialización
SERVICIOS FINANCIEROS	Promover el crédito en especies compartiendo beneficios	Establecimientos de sistemas locales de crédito	Fortalecimiento del crédito por medio de las asociaciones y el auto ahorro	Consolidar el auto ahorro comunitario, y sistemas de crédito autónomos
MEDIOAMBIENTE	Concientización hacia la conservación de suelos y agua	Campañas Ecológicas y tecnologías apropiadas para la producción y el hogar	Coordinación con municipalidades y unidad de salud para campañas ambientales	Establecimiento y fortalecimiento de las Ecocomunidades
			Promover el concepto de Ecocomunidades	
ÉNFASIS DE FUNDESYRAM	Seguridad alimentaria y Organización, 2000 – 2003	Desarrollo económico y participación, 2004 – 2006	Agroecología y emprendimiento 2007 – 2010	Ecocomunidades y redes de servicios, 2011 en adelante

Se debe resaltar que una institución de desarrollo que implemente programas de emprendedurismo con mujeres a quienes les asignan prioritariamente el rol de amas de casa, jóvenes y agricultores en las comunidades rurales, deben considerar iniciar con un enfoque de desarrollo integrado y que como parte de este proceso desde el principio y poco a poco se pueden introducir los elementos de emprendedurismo; aun cuando se esté en la fase de seguridad alimentaria; pues el enfoque de emprendedurismo permite desarrollar las capacidades de toma de decisiones para planificar, organizar, dirigir, asociarse, tener buenas relaciones interpersonales, mejorar la autoestima, abrir mercados, entre otros; lo cual es fundamental para desarrollar y mejorar no solo los emprendimientos sino también desarrollar la capacidad de lograr una efectiva administración del hogar, desarrollar habilidades para la vida, y preparar mejores líderes y lideresas con visión de desarrollo.

También es importante destacar que los tiempos se pueden acortar, siempre y cuando desde el principio se trabaje con una estrategia integrada y participativa para los territorios y la gente.

2.2. Metodología implementada por FUNDESYRAM para promover el emprendedurismo

La metodología general usada para fomentar y facilitar el emprendedurismo, se resume en la figura 2, en la cual se denota al principio una alta intervención de FUNDESYRAM y la organización comunitaria, así como la intervención gradual de las organizaciones de segundo nivel tales como asociaciones de productores, jóvenes, mujeres, y las instituciones municipales o gubernamentales van asumiendo una mayor participación y responsabilidad.

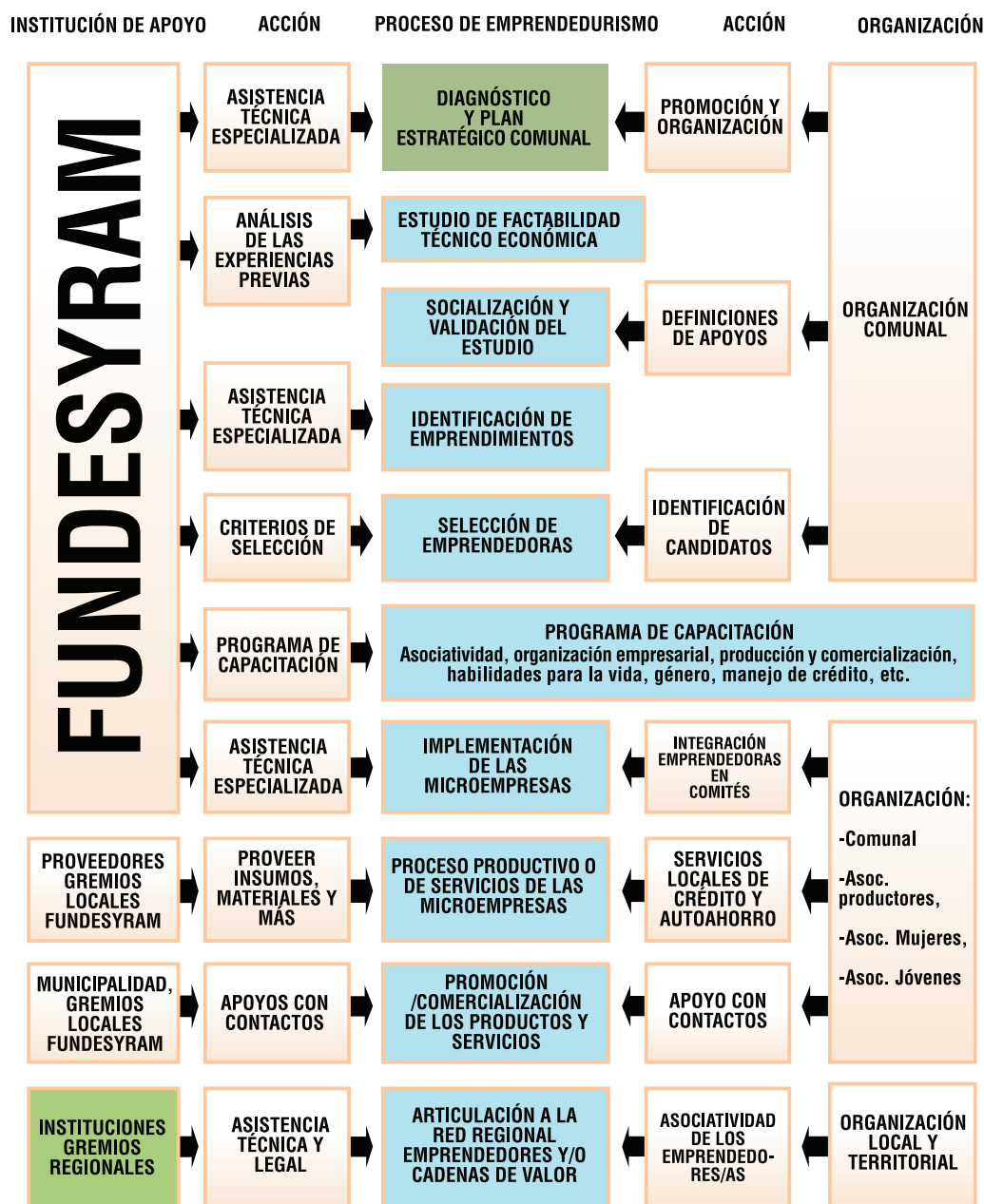
Esta metodología de emprendedurismo tiene la característica de ser, altamente participativa, es apropiada a las circunstancias socioeconómicas y ambientales de los territorios, valora el saber de la gente y lo articula con el saber de la academia para fundirlo en un solo conocimiento el cual es validado directamente por la gente, promueve los valores de solidaridad y la ética, promueve el cuidado y mejora del ambiente, incorpora e integra desde el principio a todos los actores para aprovechar la sinergia y apalancamientos con las organizaciones locales, gobiernos locales, proyectos y gobierno central, todo con el propósito de que sea la gente la que logre administrar sus propios procesos de desarrollo y se beneficie de los mismos.

2.3. Metodología para realizar el estudio y de la intervención para promover el emprendedurismo

El objetivo de la evaluación participativa no fue llegar a tener datos para hacer inferencias estadísticas; sino entender un poco más como han vivido el proceso las mujeres amas de casa que participan el programa de emprendedurismo hasta convertirse en emprendedoras referentes de las comunidades rurales, por tanto, se siguieron los siguientes pasos:

- Definición de la muestra de estudio, del universo de 247 mujeres emprendedoras, se definió un grupo focal de expertas, ocho mujeres emprendedoras referentes con éxito de las comunidades.
- Elaboración de guía de preguntas abiertas y motivadoras, para trabajarlas en los talleres participativos.
- Desarrollo del taller participativo para tener la información básica necesaria para entender el paso de mujer que prioritariamente se dedicaba al rol de ama de casa hasta llegar a ser emprendedora referente en su comunidad. El taller fue facilitado por el equipo técnico de FUNDESYRAM.
- Complementar la información de los talleres con la información que se maneja en la base de datos de FUNDESYRAM y con testimonios de algunas mujeres emprendedoras.
- Análisis de la información del taller y escrituración del informe.

FIGURA 2. Intervención de FUNDESYRAM y la organización comunitaria.



Proceso de integración de las instituciones de apoyo como FUNDESYRAM para fomentar el proceso de emprendedurismo comunitario rural.

3. Resultados

Es importante destacar de nuevo, que el objetivo no es reflejar la representatividad estadística de los datos, sino que a partir del análisis de las respuestas dadas en el taller participativo, entender los procesos cualitativos que se han dado entre las mujeres que prioritariamente se dedicaban a los oficios del hogar hasta llegar a convertirse en emprendedoras referentes de sus comunidades.

3.1. Número de microempresas que facilita y apoya FUNDESYRAM en la región occidental

FUNDESYRAM en los últimos años ha apoyado, facilitado e implementado emprendimientos económicos con los jóvenes, mujeres amas de casa, y hombres agricultores, como lo refleja el cuadro 2.

CUADRO 2.
Sectores y tipo de emprendimientos económicos apoyados por FUNDESYRAM

Sector	No. de participantes	Orientación del emprendimiento y número de emprendimientos ^{1/}	
		Agropecuaria	No agropecuaria
Jóvenes	218 (40% mujeres)	116	49
Mujeres amas de casa	247	180	67
Hombres agricultores	117	117	

1/ hay emprendimientos manejados por más de una persona.

Del sector de las mujeres amas de casa de las comunidades rurales se realizó el taller participativo con el grupo focal de expertas mujeres emprendedoras con éxito que se han convertido en referentes de las comunidades.

3.2. Promoción entre las mujeres amas de casa para el establecimiento de emprendimientos

La forma y procedimientos para promocionar un programa de emprendedurismo son importantes para el éxito, pues al principio éste depende de la mo-

tivación y retos que logren tener las personas de las comunidades. Para esto es necesario prestar atención a los intercambios, a la promoción misma del programa y explorar las motivaciones de las personas para que se hayan involucrado en un programa de emprendedurismo.

En las comunidades el 62.5%, de las mujeres se dieron cuenta de las oportunidades del programa de emprendedurismo por medio de los técnicos de las ONG, en este caso particular por los técnicos de FUNDESYRAM; el 25% por medio de los líderes comunitarios, y un 12.5 % por otros emprendedores/as que ya estaban participando. Esta situación permite inferir que cualquier institución que promueva un programa de emprendedurismo debe tener una estrecha vinculación con las organizaciones comunales y el liderazgo local para hacer más efectiva la promoción y la incorporación de las personas interesadas. También es importante destacar que las organizaciones comunales deben tener un plan de relacionamiento y de gestión para las ONG, gobierno municipal o nacional, con el objetivo de procurar más y mejores beneficios a la gente de sus comunidades.

En la Figura 3 se observa lo que motivó a las mujeres a participar en el programa de emprendedurismo. El 75%, tuvo como motivación la oportunidad de tener ingresos, suplir las necesidades de la familia y lograr ser reconocidas por su liderazgo familiar, y un 25% tuvo como motivación imitar la experiencia exitosa de otras mujeres en condiciones similares que ya tenían éxito con sus empresas y habían logrado la estabilidad económica familiar o personal.

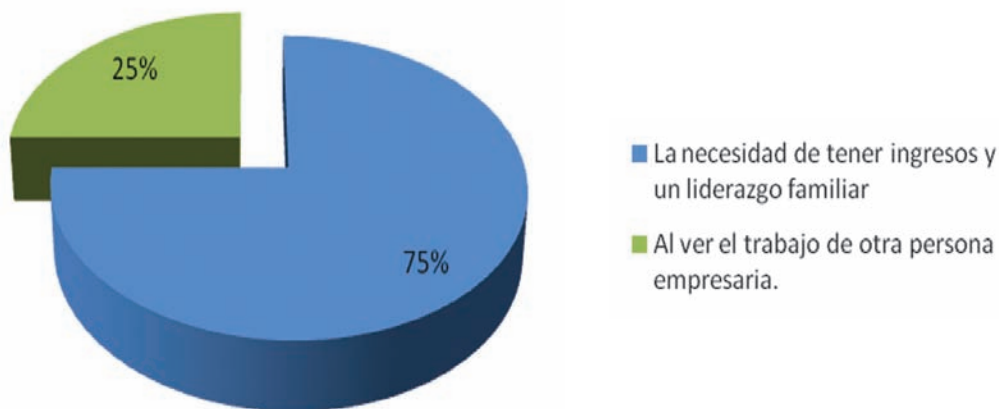


FIGURA 3. *Qué motivó a las mujeres amas de casa a participar en un programa de emprendedurismo.*

Esto permite entender que es determinante que las organizaciones de desarrollo que promueven el emprendedurismo, den prioridad a los intercambios entre las personas con deseos de superación y las que han logrado ser emprendedoras en condiciones similares a las de las comunidades donde se pretende impulsar dichos programas; estos intercambios deben ser bien planificados para lograr los objetivos deseados.

3.2.1. Situaciones y temores que enfrentan las mujeres amas de casa que quieren ser emprendedoras

Las mujeres antes de comenzar el proceso de ser emprendedoras ya conocían a otras mujeres, jóvenes y hombres que llegaron a ser emprendedores/as en circunstancias parecidas a las que ellas experimentaban y en circunstancias en las que se desenvolvían, ya sea en su comunidad o por los intercambios que fueron implementados por FUNDESYRAM, la ONG que implementa el programa de emprendedurismo.

Dado este conocimiento (que otras personas en condiciones similares lograron establecer su empresa) ellas comenzaron a tratar con las barreras mentales. En primera instancia tenían pensamientos encontrados de cómo llegar a ser emprendedora, es decir tenían pensamientos positivos y negativos. Los pensamientos positivos fueron de admiración y reto por las personas que en condiciones similares ya tenían empresas “Si otros lo pueden hacer yo también puedo” y “Con esfuerzo todo es posible lograr”.

El principal pensamiento negativo fue de impotencia “No cuento con los recursos económicos para establecer un emprendimiento”, estos pensamientos negativos fueron los que tuvieron que vencer para dar el primer paso para romper la barrera del “no se puede” y el “temor a lo desconocido”.

Otras barreras a vencer para establecer las empresas son las críticas que reciben y la falta de apoyo de parte de la familia, los amigos/as y los vecinos, tal como se explica en el cuadro 3.

Críticas o apoyos que se dan en el ámbito familiar, cuando las mujeres amas de casa decidieron entrar en el programa de emprendedurismo, el 62.5% de ellas fueron motivadas a establecer los emprendimientos, pero un 37.5% de ellas fueron víctimas de burla o envidia de parte de la misma familia.

CUADRO 3.

Críticas o apoyos que recibieron las mujeres al decidirse participar en el proceso de establecimiento de emprendimientos en las comunidades rurales

Críticas o apoyo recibidos	%
DE LA FAMILIA	
Burla o envidia por la decisión	37.5
No crítica, críticas constructivas o admiración	62.5
DE LOS AMIGOS/AS	
Que estaban perdiendo el tiempo	37.5
No crítica, críticas constructivas o admiración	62.5
DE LOS VECINOS/AS	
Temor que les quitaría la clientela	12.5
Burla y envidia por la decisión	12.5
No crítica, críticas constructivas o admiración	75

Críticas o apoyos que se dan en el ámbito de los amigos/as, el 62.5% de las mujeres fueron motivadas a establecer su emprendimiento, pero el 37.5% recibieron burlas entre ellas la principal es “que estaban perdiendo el tiempo” al participar en un programa de emprendedurismo.

Críticas o apoyos en el ámbito de los vecinos/as, el 75% de las mujeres fueron motivadas por las vecinas para que establezcan su emprendimiento, no así, el 12.5% que las desmotivaban porque consideraban que serían su competencia, y el otro 12.5% recibieron burlas o envidia por la decisión de establecer su propia empresa.

Después de vencer los pensamientos negativos y las críticas, el primer gran temor a vencer por el 50% de las mujeres, consiste en enfrentar la falta de conocimiento para comercializar y enfrentar la competencia para sus productos. El segundo gran temor para el 37.5% de las mujeres, es el temor ser víctima de la delincuencia, y el 12.5% de las mujeres temen fracasar y no saber qué hacer para iniciar de nuevo el emprendimiento, todo lo anterior puede observarse en el cuadro 4.

CUADRO 4.

Principales temores a vencer por los jóvenes, mujeres y hombres al decidirse a establecer emprendimientos económicos en las comunidades rurales.

Actividad	Mujeres,%
Desconocimiento de cómo vender, el mercado y la competencia	50
Temores al fracaso y cómo hacer para recomenzar	12.5
Ser víctima de la delincuencia	37.5

Para promover el emprendedurismo en comunidades rurales, se debe estar claro que es normal y natural que una persona que nunca ha tenido un emprendimiento propio, tenga barreras o temores; pero también se debe tener claro, que ellas al lograr convencerse de que los emprendimientos son una vía para salir de su situación de marginación y pobreza y que otras en circunstancias similares a las de ellas, ya lo han logrado; están dispuestas a participar en todo el proceso de capacitación y acción que les permita adquirir los conocimientos y experiencias necesarias para manejar la empresa y superar las burlas, envidias o temores.

Se debe destacar que es importante y necesario desarrollar una estrategia de intercambios con emprendedores/as que han tenido éxito en circunstancias agroecológicas y socioeconómicas similares a los territorios donde se promoverán dichos emprendimientos y trabajar en la motivación personal y autoestima, para superar rápidamente la etapa del “no se puede” y para superar los temores, burlas o envidias.

3.3. Consideraciones que hicieron las mujeres antes de establecer un emprendimiento económico

Las principales consideraciones que se hacen para establecer el emprendimiento son varias, pero la más relevante es el apoyo de la familia: para establecer un emprendimiento el apoyo de la familia es un factor clave en el desarrollo, éxito y sostenibilidad del mismo, el 100% de las mujeres valoran que el apoyo familiar es determinante para establecer los emprendimientos económicos, pues estos a su vez les permiten la integración familiar y les da fortaleza moral.

Contando con el apoyo familiar, el 87.5% de las amas de casa que deciden establecer su emprendimiento económico, analizan si el emprendimiento tiene demanda y rentabilidad, pero el 12.5% de ellas lo ve como una oportunidad de superación personal.

En relación a los recursos económicos o materiales que se necesitan como el capital financiero, las materias primas, maquinaria, equipo, infraestructura o capital humano para establecer las empresas, el 100% de las mujeres no priorizan alguno en particular pues consideran que todos son importantes y necesarios de tomar en cuenta al momento de establecer un emprendimiento.

3.4. Perfil de las mujeres amas de casa que llegaron a ser emprendedoras referentes en las comunidades

Se hace una aproximación al perfil de la mujer emprendedora que ha logrado ser referente en su comunidad, primero se resume su situación antes de entrar a un programa de emprendedurismo y luego como se ve reflejada en un perfil ya siendo emprendedora referente en las comunidades.

3.4.1. Antes de comenzar el proceso para llegar a ser emprendedora

En cuanto a la edad, las mujeres amas de casa que lograron llegar a ser referentes del emprendedurismo rural comunitario se encuentran en un rango de edad entre 25 a 40 años. Su nivel de estudio está dentro del promedio rural nacional el cual se estima que es de 4 años de estudios, en el caso particular de las mujeres emprendedoras referentes, el 25% no ha estudiado, el 25% realizó estudios en el rango de 1º a 3º grado, el 37.5% estudio entre 4 a 6 años y ya un 12.5% logró sacar su bachillerato (12 años de estudio).

Es importante destacar que las mujeres que no asistieron a la escuela, se debe a que sus padres decidieron que es mejor se dedicaran en un 100% a los oficios de la casa y a atender a los varones de la familia, hombres que en el futuro deberían ser los proveedores del hogar; lo cual se constata cuando se les consultó cuales eran las actividades a las que se dedicaban, el 75% dijeron que a las tareas del hogar y un 12.5% además de las tareas de la casa se dedicaba a actividades agropecuarias, solamente un 12.5% tuvieron la oportunidad de estudiar al momento de incorporarse al programa de emprendedurismo, (figura 3).

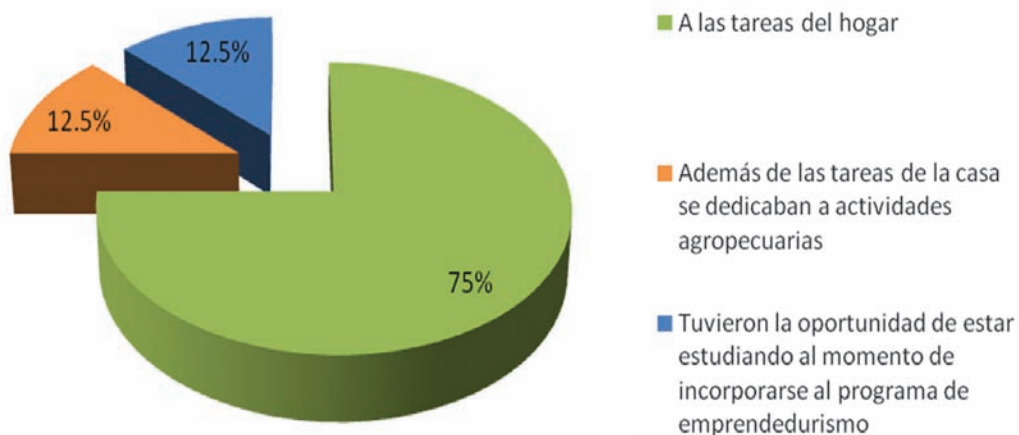


FIGURA 4. Actividades a las que se dedicaban las amas de casa antes de comenzar en el programa de emprendedurismo

3.4.2. Como se ven las mujeres ya siendo emprendedoras referentes en las comunidades

Las mujeres emprendedoras consideran que las principales cualidades que debe buscar tener y practicar una empresaria con éxito es la amabilidad, buena higiene, buena presentación, vocación de servicio, honradez y responsabilidad; estas cualidades son muy importantes, pues así se garantiza un buen trato a los clientes y logra una buena comercialización de los productos o servicios del emprendimiento.

Como parte del proceso de mejora continua de FUNDESYRAM se aprovechó la evaluación participativa para tratar de construir una herramienta que permita definir claramente cuál es el perfil de una emprendedora referente; para esto se definieron algunos indicadores que se describen en el cuadro 5.

Estos indicadores se midieron en una escala de 1-10, y según la puntuación lograda para cada indicador se considera que se deben tomar acciones diferenciadas con cada grupo de mujeres que están en la misma situación.

- Poner máxima atención y apoyo, a los indicadores que tengan una puntuación de 0-6,
- Fortalecer, los indicadores que logran una puntuación de 6-8, y,
- Mantener, los indicadores que logran una puntuación de 8-10.

CUADRO 5.

Perfil de los/as emprendedores/as comunitarios/as rurales según los jóvenes, mujeres y hombres emprendedores referentes

Áreas	Calificación 1-10
1. Visión, la capacidad de articular y ver las condiciones a largo plazo	8.8
2. Pasión, la elección de un negocio que te inspira y que traerá lo mejor de ti y para que inspire a otros a hacer negocios contigo.	10
3. Servicio de orientación y relación de competencias, la valoración de la calidad del servicio al cliente y relaciones comerciales para crear lealtad al negocio	10
4. Iniciativa, capacidad para motivarte a ti mismo y trabajar de forma independiente	10
5. Concentración, mantener tus ojos en la visión y prioridades durante momentos de riesgo, estrés o distracciones	10
6. Creatividad, dar origen a nuevas ideas para mejorar la productividad, eficiencia o eficacia de los productos o servicios que ofrece el negocio	10
7. Persistencia, permanecen comprometidos y constantes con el curso decidido, aunque no existan recompensas inmediatas	10
8. Adaptabilidad, el emprendedor sabe cuando cambiar el curso, según sea necesario en virtud de las circunstancias cambiantes	10
9. Gestión del Tiempo, aprovechar productivamente el tiempo, haciendo lo más importante para tener éxito	10
10. Pensamiento estratégico y táctico, la gestión de las operaciones diarias y la planificación para el crecimiento, mientras se da la prestación de su servicio o producto	10
11. Resistencia financiera, la capacidad para combatir los inevitables altibajos, mientras se da la construcción de tu negocio	10
12. Solidaridad, apoyar a otros/as para que también puedan establecer sus negocios aunque consideremos que es nuestra competencia	10
13. Responsabilidad social, me involucro en el desarrollo de mi comunidad	10
14. Responsabilidad ambiental, todo lo que hago en mi empresa es con la idea de no dañar más el ambiente	10
15. Asociatividad, procuro asociarme con otros que tienen empresas para que juntos podamos hacernos más fuertes	9.5
16. Disponibilidad al ahorro, procuro ahorrar algo para enfrentar las eventualidades de la empresa	10
17. Disponibilidad de Intercambios o trueque, estoy dispuesto a intercambiar productos o servicios con otros y recibir en pago productos o servicios	8.7

De acuerdo al cuadro 5, cada indicador fue considerado útil para llegar a definir el perfil de una emprendedora; pero al realizar el ejercicio de calificar, cada indicador en la evaluación participativa, estima que las mujeres fueron bastante benevolentes en dicha autoevaluación; por lo cual, se considera que se debe seguir mejorando hasta llegar a tener un instrumento útil para definir el perfil de la emprendedora que permita ayudar en forma apropiada el proceso de mejora continua de las emprendedoras y los programas de emprendedurismo que las acompañan.

En términos generales, este ejercicio nos muestra que las mujeres tienen un buen grado de satisfacción en lo que están haciendo y como se ven ellas mismas, quizás porque les ha tocado surgir y lograr ser referentes en un ambiente hostil.

3.5. Proceso sugerido por las mujeres para llegar a establecer y manejar empresas con éxito

Para llegar a tener emprendimiento con éxito las mujeres han comprendido en diferentes niveles de intensidad, que es necesario seguir cierto procedimiento y que este no es producto del azar.

3.5.1. La idea del emprendimiento concebida por las mujeres y la implementada en la realidad

Una de cada 3 mujeres cambió la idea que tenía de emprendimiento hasta el momento de establecerlo, la razón principal fue que visualizaron otra con más potencial de éxito desde el punto de vista de la rentabilidad. Solamente una de cada 4 mantuvo su idea de negocio hasta el establecimiento del mismo dado que están convencidas del negocio que desean manejar, pues conocen condiciones de mercado, las condiciones de su propiedad, ubicación, medios de comunicación, demanda y están seguras que el emprendimiento será un éxito.

Esto sugiere, que para promover un programa de emprendedurismo se tiene que hacer un esfuerzo mayor para que la decisión sea la mejor, para esto es necesario capacitar a las participantes con herramientas de toma de decisiones, análisis de prefactibilidad y hacer los respectivos planes de negocios para no estar cambiando de emprendimientos una vez establecidos lo cual redundaría en una baja efectividad del programa de emprendedurismo.

3.5.2. Proceso seguido para establecer emprendimientos en las comunidades

Las mujeres emprendedoras visualizan el proceso para establecer los emprendimientos económicos en las siguientes etapas:

- Concebir la idea del emprendimiento,
- Planificar en forma integral lo que será el emprendimiento, el desarrollo de la mujer como persona, lideresa y su papel como agente de cambio,
- Definir un programa de capacitación integral para desarrollar las capacidades de las mujeres, no solo en lo referente a los emprendimientos sino a todo su desarrollo como persona, familia y comunidad,
- Producir en forma sostenible y en armonía con el ambiente,
- Abrir mercado y sostenerse en el mismo,
- Administrar el emprendimiento y todo el seguimiento que este implica.

Para todo este proceso es importante lograr el involucramiento de las mujeres para que desde el principio se puedan identificar y formar Extensionistas Comunitarias especializadas en emprendedurismo, para que ellas mismas puedan en el futuro facilitar los procesos comunitarios y locales.

3.5.3. Formación de capacidades

La formación de capacidades, popularmente conocido como “capacitación” es muy valorada por la aplicabilidad de las mismas dentro de la evolución de los emprendimientos. Es importante destacar que el 100% de las mujeres emprendedoras, de entre todos los temas de capacitación recibidas, le asigna una gran importancia a la administración de los emprendimientos, y en especial, a cómo manejar los registros contables.

Para conocer un poco más cómo ven las mujeres el proceso de enseñanza aprendizaje implementado por FUNDESYRAM con las mujeres emprendedoras, se les pidió que valoraran solo el tópico de comercialización, en el cuadro 6, específicamente se valoró dentro del proceso de enseñanza aprendizaje, la motivación que tuvieron para aprender a comercializar, los obstáculos a vencer para concentrarse en el tema, la actitud que tuvieron al momento del aprendizaje, cual fue concretamente el proceso de enseñanza seguido, si comprendieron lo que se les pretendía enseñar, y si lo aprendido lo han compartido con otras personas. Es importante destacar que las mujeres que han logrado ser referentes en sus comunidades, a pesar de que han tenido obstáculos en el proceso han logrado internalizar muy bien el proceso a tal punto, que lo

aprendido lo han compartido más de 10 veces con otras mujeres; acción muy valiosa para la multiplicación de los conocimientos en forma horizontal y con lo cual ellas terminan de aprender y apropiarse de los conocimientos, técnicas y metodologías.

CUADRO 6.
Proceso de aprendizaje para comercializar los productos o servicios seguido, por las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades rurales

Proceso de aprendizaje	Respuesta Mujeres
¿Cuál fue la principal motivación para aprender a vender?	Generar ingresos para satisfacer las necesidades del núcleo familiar
¿Cuáles fueron los principales obstáculos que tuvieron que vencer para poderse concentrar en el aprendizaje de vender?	Miedo al enfrentarse al proceso de venta, la competencia que existía en la zona del mismo producto
¿Qué actitud tuvieron cuando estaban aprendiendo a vender?	Incertidumbre y pena, temor, en otros casos tuvimos alegría
¿Los técnicos siguieron un proceso ordenado para enseñarles a vender sus productos?	Sí, nos capacitaron paso a paso
¿Comprendieron desde el principio cómo se vende?	Sí, todo
¿Cuáles fueron las cosas más difíciles de entender?	Abrir los mercados
Desde que aprendieron a vender sus productos. ¿Cuántas veces lo han repetido y enseñado?	El proceso se ha repetido muchas veces y se han enseñado a 13 personas más

El grado de apropiación del proceso de enseñanza aprendizaje se midió al consultarles: ¿están dispuestas a pagar por las capacitaciones?, el 75% de las mujeres están dispuestas a pagar por recibir las capacitaciones, pues consideran que son necesarias para lograr más experiencias y beneficios personales en todo; pero el 25% no están dispuestas a pagar por las capacitaciones, por falta de recursos económicos y debido a que ellas pueden lograr el apoyo de

otras instituciones en forma gratuita. En general se puede decir que el proceso de capacitación es altamente valorado, que en su momento estarían dispuestas a pagar por las capacitaciones, pues las consideran necesarias para mejorar sus emprendimientos.

3.5.4. Manejo del emprendimiento

Para manejar los emprendimientos, las mujeres emprendedoras consideran que hay áreas y acciones que no se deben pasar por alto, entre ellas:

Planificación, implementar todo el proceso de planificación para que cada emprendedora cuente con una guía de trabajo y orden de las actividades del emprendimiento, que está desarrollando.

Producción, dado que la producción debe ser sistemática y constante, la idea es llegar a tener productos que ofrecer siempre al mercado para aumentar el volumen de venta, y asegurar la alimentación del núcleo familiar.

Manejo de la empresa, para el buen manejo del emprendimiento, es necesario ponerle atención al seguimiento de los clientes, y llevar un buen control de inversiones y gastos del emprendimiento.

Ventas, Para llegar a tener un buen nivel de ventas se debe llegar a conocer bien los productos y servicios que brinda el emprendimiento, y llegar a conocer bien a los clientes.

Controles o registros, en el área de manejo de la empresa, ellas reiteran, que es necesario llevar registros actualizados de producción, ventas y gastos, desde luego que estos sean fáciles de llevar.

3.6. Toma de decisiones críticas para mejorar los emprendimientos

Las decisiones más dramáticas que han tomado las mujeres emprendedoras son las decisiones que están vinculadas a como buscar más clientes para sus productos o servicios, pues de esta decisión depende la estabilidad y sostenibilidad del emprendimiento y la decisión de adquirir un crédito, pues de esta decisión depende el futuro de su emprendimiento y la economía familiar, tal como lo muestra la figura 5.

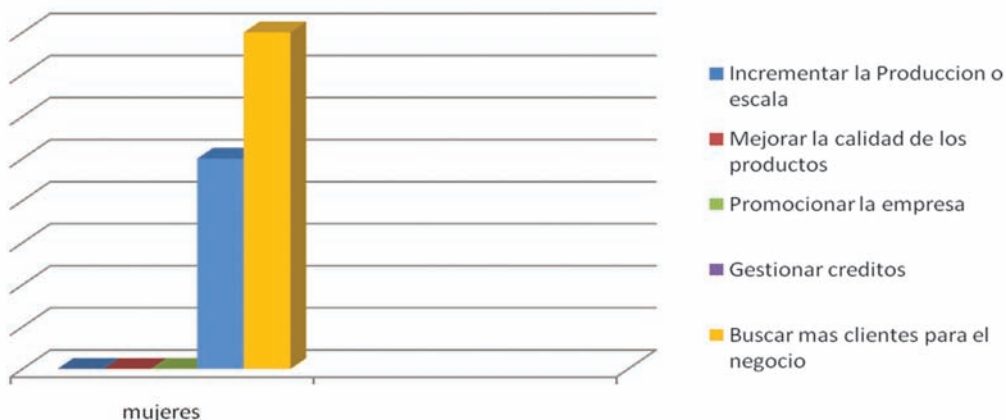


Figura 5. Decisiones importantes que toman las mujeres emprendedoras para mejorar las empresas y su economía familiar

Para profundizar un poco más la comprensión del proceso de toma de decisiones que hacen las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades, se les consultó: ¿Cuales son las principales decisiones que tienen que tomar para que crezca el negocio?, ¿Qué orden de prioridades le asignan a esas decisiones?, y ¿Qué decisiones hay que tomar para mejorar las ventas?, ellas destacan que las decisiones que toman y su orden de prioridad es:



Mujeres emprendedoras promoviendo sus productos en ferias locales.

Para que el emprendimiento crezca.

Prioridad 1, todo lo vinculado a lograr una buena administración.

Las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades coinciden, que se le debe poner alta importancia a lograr una buena administración de la empresa, pues es el punto clave y básico para el buen desarrollo y el éxito; posiblemente, la importancia que le dan se deba a que es el área donde ellas tienen menos experiencia o han estado menos expuestas cuando se desempeñaban solamente como amas de casa y este es un reto que tienen que enfrentar con la realidad de su emprendimiento.

Para la comercialización, específicamente sobre cómo mejorar las ventas.

Prioridad 1, “cuidar y mantener a los clientes”,

Prioridad 2, “idear ofertas de productos que permita vender más”,

Prioridad 3, “diversificar la oferta de productos para sostenerse en el mercado”.

Cualquier empresario mediano o grande con experiencia puede pensar que estas decisiones están implícitas cuando se es empresario, pero lo relevante en este caso, es que lo están diciendo mujeres que antes solo se dedicaban a ser amas de casa, y que ahora han logrado tener la claridad que para ser emprendedora referente de las comunidades, hay que vender, ganar y sostenerse en el mercado, y para eso hay que saber tomar las mejores decisiones.

3.7. Logrose impactos alcanzados por la intervención o influencia de los emprendimientos.

Se observan logros en el ámbito personal y como emprendedoras, en la empresa misma, en la familia, en la comunidad, y en el ambiente.

3.7.1. Logros e impactos en el ámbito personal y como emprendedoras

Es importante destacar que las mujeres que prioritariamente tenían el rol de amas de casa con una alta dependencia del compañero de vida o esposo en su desarrollo, consideran que tienen logros significativos como personas y como emprendedoras, entre ellos se pueden destacar los siguientes:

Logros como personas.

- La no dependencia económica total del compañero de vida o esposo,
- Lograr una buena autoestima, pues se sienten seguras y con experiencia en lo que hacen,
- Han desarrollado la capacidad de tomar decisiones propias.

Logros como emprendedoras.

- Considerarse independientes para tomar sus decisiones,
- Haber aprendido a manejar su propio emprendimiento.
- La oportunidad de ampliar los servicios y productos del emprendimiento.
- Aumentar los ingresos del emprendimiento.

3.7.2. Logros e impactos en el ámbito familiar

Dentro de los logros en el ámbito familiar, las mujeres destacan que con los emprendimientos, han logrado:

- Ser ejemplo de superación como familia,
- Tener una familia más integrada,
- Disminuir la carga doméstica al introducir una buena administración familiar, pues han logrado delegar responsabilidades.

3.7.3. Logros e impactos en las comunidades producto de los emprendimientos

Entre los principales logros e impactos en las comunidades producto del desempeño de las mujeres y sus emprendimientos, hay consenso en que:

- Ayudan a acercar los productos y servicios a la gente de la comunidad,
- Contribuyen a satisfacer las necesidades de las comunidades,
- Han despertado el interés en otras mujeres, jóvenes y hombres en ser emprendedoras, pues las admiran porque han llegado a ser emprendedoras y por el papel que están jugando en las comunidades.

Es satisfactorio visualizar el cambio económico y de integración familiar que se está alcanzando en las comunidades rurales donde se desarrollan las iniciativas empresariales manejadas por las mujeres. Vale la pena destacarlos por el ambiente de desintegración familiar, pobreza y delincuencia que se da en las familias y en los espacios donde no se han concretado los programas de emprendedurismo y desarrollo territorial.

3.7.4. Logros e impactos en lo ambiental

Las emprendedoras están propiciando, en las comunidades rurales algunos cambios de actitud en el cuidado del ambiente desde el emprendimiento y como parte de su accionar en el desarrollo de la comunidad. Dentro de esto, la prioridad uno para las mujeres es cuidar los mantos acuíferos y manejo adecuado del agua.

Es bueno destacar, que todas las acciones ambientales en las que están comprometidas las mujeres emprendedoras están vinculadas al desarrollo y sostenibilidad de los emprendimientos y especialmente a la sobrevivencia como familia y comunidad, especialmente a lo referido al tema del agua. El simple hecho de que las emprendedoras consideren e implementen en pequeña escala estas acciones ambientales ya es un avance significativo en un emprendedurismo con factibilidad ecológica en las comunidades rurales.

3.8. Asociatividad

“Una sola golondrina no hace verano” es un dicho popular que ejemplifica la lucha constante de lograr el fortalecimiento y la sostenibilidad de todos los procesos; en el caso del emprendedurismo, se considera que esto se puede lograr por medio de la asociatividad de las emprendedoras y sus emprendimientos.

Cada empresaria por su cuenta tiene mayor dificultad para alcanzar sus objetivos. Se considera también, que por medio de la asociatividad se logrará una mayor competitividad; para probar esto se exploró que pensaban al respecto las mujeres emprendedoras.

Ellas consideran que es muy necesario buscar y fortalecer la asociatividad, porque permite la disminución de los costos y aumenta las ganancias, y es una forma de planificar y lograr el escalonamiento de la producción para aprovechar mejor los mercados e incrementar las ganancias. Todos estos beneficios que plantean concuerdan con la teoría de la asociatividad, lo cual nos permite tener un indicador de que las mujeres van por la ruta correcta.

3.9. El Papel de las instituciones de desarrollo en el emprendedurismo rural

Dentro de los procesos de fomento del emprendedurismo entre la gente que nunca antes había tenido la oportunidad de participar, las instituciones de apoyo juegan un papel determinante. En este caso en particular, se valoró el papel que ha jugado FUNDESYRAM como institución de desarrollo, por ser la insti-

tución que ha facilitado el proceso de emprendedurismo rural que se presenta en este documento. En términos generales, lo que más se destaca y aprecia de la estrategia metodológica de FUNDESYRAM son los aspectos siguientes:

- Las capacitaciones y asesoría que brindan,
- El dotar de insumos y materiales para el arranque o incubación de los emprendimientos,
- El apoyo a las mujeres en la identificación de nichos de mercados para los productos o servicios,
- La facilitación de giras de intercambio de experiencias locales, nacionales o regionales.

3.10. Aprendizaje que han logrado las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades rurales

Los aprendizajes que se analizan se refieren a lo que han hecho en su emprendimiento que lo volverían a hacer y lo que no volverían a hacer; tipos de emprendimientos que consideran que son exitosos en las comunidades y que alienta a las emprendedoras a recomendar a otros/as que quieren establecer sus propios emprendimientos económicos.

3.10.1. Lo que si volverían a hacer y lo que no volverían a hacer en los emprendimientos económicos que han implementado

Las mujeres emprendedoras se auto confrontaron en lo que volverían y no volverían a hacer, si volvieran a comenzar el proceso de ser emprendedoras; esto, para entender el aprendizaje y lecciones que han tenido.

Lo que si volverían a hacer las mujeres es:

- Asociarse,
- Mejorar la distribución y ambientación de los espacios para el emprendimiento,
- Compras asociativas,
- Desde el inicio del emprendimiento llevar los registros,
- Desde el principio del emprendimiento incorporar a la familia a la empresa para que apoye. Esto sí, bajo la dirección de la emprendedora.

Lo que no volverían a hacer en los emprendimientos económicos es:

- Dar fiado o créditos sin control o forma de recuperar el pago,
- Mezclar los gastos de la empresa con los de la casa,
- Producir sin planificación,
- Generar competencia si no hay demanda.

Se hace necesario, que cualquier mujer emprendedora debe considerar este aprendizaje, al igual que las instituciones de apoyo deben de ponerle atención a las mismas para estudiar los efectos que causan en los programas de emprendedurismo.

3.10.2. Empresas o negocios que con seguridad recomendarían a quienes quieren comenzar a ser emprendedoras

Las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades rurales de acuerdo a su experiencia se consideran capaces de recomendar ideas de negocios o emprendimientos a quienes quieran iniciar el proceso; ellas recomiendan en primera instancia las tiendas de consumo, y luego los molinos para moler el maíz y hacer la masa para las tortillas.

En general se puede decir que los emprendimientos que recomiendan están vinculados a lo que ya se conoce, a lo que ya está adaptado al ambiente socioeconómico y agroecológico de las comunidades y territorios, y los que el aprendizaje para el manejo productivo, administrativo y de mercadeo es más factible en el corto plazo.

Ya que tienen la oportunidad de recomendar algunos tipos de emprendimientos, se exploró también, cuáles son las razones por las que ellas motivan a otras a ser emprendedoras, esto, como una forma de entender el grado de apropiación y satisfacción que han logrado como emprendedoras. Entre ellas las razones principales son:

- Se logra tener independencia económica,
- Es una forma de enfrentar la crisis económica como familia,
- Es una forma de tener un medio de subsistencia en la vida.

De acuerdo a esta declaración de motivos que hacen, se puede resumir que animan a otras a ser emprendedoras porque han experimentado que es posible superarse siempre y cuando se tenga la visión, la oportunidad, el entu-

siasmo y ánimo para iniciar un proceso de emprendedurismo y desde luego si cuentan con el apoyo de la familia.

3.11. Sostenibilidad de los emprendimientos

La sostenibilidad de los emprendimientos se valoró en función de que hacer para no fracasar o cerrar el emprendimiento económico, que hacer para funcionar 20 años, como se ven cuando la institución de apoyo ya no les acompañe, y que están haciendo para que la comunidad organizada integre el componente empresarial dentro de la organización comunal.

Que hacer para que los emprendimiento no quiebren, las acciones que hay que hacer para no fracasar en los emprendimientos, se prioriza en orden de importancia:

- Llevar buenos registros de ingresos y egresos, y
- Hacer una buena administración del dinero y toda la empresa.

Que hacer para que la empresa o negocio permanezca unos 20 años, aunque las emprendedoras tienen menos de cinco años de experiencia, tienen la capacidad de visualizar de acuerdo a su realidad y lo expresan en:

- Hacer un buen uso de los recursos.

Como visualizan su empresa cuando ya no esté la institución de apoyo, las emprendedoras referentes de las comunidades rurales están alcanzando un nivel adecuado de apropiación de sus emprendimientos económicos, pues consideran, que si ya no sigue la institución apoyándoles, continuarían igual. Aunque consideran que al no tener el apoyo de FUNDESYRAM les bajaría la producción en un primer momento, pero que lo superarían rápidamente utilizando bien los recursos y buscando alianzas estratégicas.

Pasos que se han dado para lograr que la organización comunal retome las empresas como parte de su quehacer, el paso principal que han dado para lograr que las empresas sean reconocidas y apoyadas por las organizaciones comunales y territoriales, es que se debe buscar “ser tomadas en cuenta en los cuerpos directivos de dichas organizaciones” para que ellas mismas desde adentro de los cuerpos de decisión impulsen dichos cambios, desde luego acompañadas por todos los sectores de la comunidad.

Por todo lo expresado por las mujeres emprendedoras referentes de las comunidades rurales, se puede inferir que el proceso de fomento del emprendedurismo va por buen camino, que existen todavía muchos retos y trecho que recorrer, pero que hay esperanza de consolidarlo, pues las mujeres se están apropiado de dicho proceso.

4. TESTIMONIOS

4.1. Francisca Araceli Castaneda y su emprendimiento: PRODUCCIÓN DE TILAPIA

Soy del cantón Rosario Arriba, Jujutla, Ahuachapán, Estudié hasta 5º grado. Por el momento no pertenezco a ninguna organización comunal.

Antes de iniciar el negocio me dedicaba solamente como ama de casa a las labores de cuidado de los hijos y de la casa y algunos trabajos agrícolas. Los ingresos eran a través del trabajo de mi esposo en una empresa privada en San Salvador. La situación económica era muy limitada porque el salario de él era poco y no teníamos otra manera de hacer llegar ingresos; cultivábamos cereales, pero eso no nos dejaba ganancias.

Durante un año trabajé en grupo, con las compañeras de la comunidad, en un estanque de tilapia, pero las demás se retiraron y quedó abandonado. Nos vimos en la necesidad de solicitar a FUNDESYRAM el apoyo para reactivar ese



Sra. Francisca Araceli Castaneda alimentando a los peces en el estanque.

Emprendimiento de
Producción de tilapias.



proceso ya que contábamos con los conocimientos de manejo de tilapia. Fue así como ellos nos apoyaron para sembrar los alevines en ese estanque y luego con la demanda del producto, solicitamos más fondos.

Cuando me incorporé al programa de emprendedurismo del proyecto apoyado por la FIA, la familia ya contaban con un estanque construido con un proyecto anterior, inicialmente decidí sembrar 900 alevines, luego, al ver los resultados positivos decidí construir otros dos estanques, ya que tenemos la ventaja de disponer de suficiente agua, La idea fue surgiendo porque no tenía una actividad económica fija. Aproveché bien, porque había espacio y las condiciones óptimas por la disponibilidad de agua, ya que alrededor de mi casa pasa el río El Rosario.

En promedio les doy unas 9 libras de concentrado por día, 3 por cada tiempo, a las 7 de la mañana, 12 del mediodía y 5 de la tarde, es decir cada 5 horas, como a la una de la tarde se les proporciona un poco de monte, papa malanga y campanilla, lo cual ayuda a bajar los costos de producción, ya que disminuye el consumo de concentrado y le gusta a la tilapia. Tengo tres hijos que me ayudan a darles la comida y en el caso del mayor, Cristian Enmanuel, es el encargado de la cosecha, él tira la atarraya y conoce muy bien su trabajo.

La motivación de poner el negocio fue la demanda del producto ya que la gente de la localidad lo consumen mucho y teniendo los conocimientos adquiridos, no queríamos dejarlos perder, fue así como el 10 de enero del año 2010, nace el negocio Producción y Comercialización de Tilapia, también cultivo hortalizas y tengo crianza de cabras, pero el fuerte el es cultivo de tilapia, para ampliación de la actividad ahora ya contamos con tres estanques de 110 metros cúbicos.

El producto se vende en la comunidad a US\$1.50 la libra, como parte de la normativa que decidimos en el proyecto, porque si alguien de afuera quiere comprar, el precio es de US\$1.75 la libra. Actualmente un estanque tiene 1,000 alevines y el otro 900, el tercero prácticamente está vacío como negocio, solamente es para el consumo de la familia, toda mi familia consume tilapia, en promedio unas cinco veces en el mes. El proyecto y la empresa me han ayudado tanto en lo económico y en la seguridad alimentaria.

Tengo un crédito por US\$300, el cual utilicé para la compra de concentrado y alevines, estos los compro en un vivero en San Salvador y calculo que tengo un 10% de mortalidad desde que lo compro hasta que cosecho. La cosecha se hace a los cuatro meses, cuando la tilapia está pesando una media libra cada una, llegándose en promedio hasta tres cosechas anuales; con esto pago la cuota mensual del crédito que es de US\$50.00, voy al día con el pago, es el segundo crédito que obtengo. El primero fue para el mismo destino.

Desde hace unos seis meses hemos pensado en diversificarnos y lo estamos haciendo. FUNDESYRAM, nos ha colaborado, en primer lugar en capacitarnos luego en el aporte de material y el seguimiento. Ha sido muy importante capacitarnos porque nuestro rubro no es muy conocido en la zona, más bien es innovación. Un total de cuatro miembros de la familia estamos involucrados en el negocio.

Inicialmente, se contaba con los recursos de terreno y agua. La empresa se conformó, porque contábamos con el permiso para trabajar la tierra, ya que vivimos como colonos, luego FUNDESYRAM vio el potencial de la parcela y nos propusieron ayudar, en ese caso decidimos aceptar la ayuda y luego llegamos hasta a solicitarles más para ampliarnos, actualmente nos estamos diversificando. Nos ha cambiado la vida, porque a pesar de que se trabaja más pero tenemos opciones de otros ingresos.



Cristian Emanuel, al momento de cosechar tilapias.

4.2. María de los Ángeles García y su emprendimiento: GALLINAS PONEDORAS

Soy del Cantón Rosario Arriba, Jujutla, Ahuachapán, mi experiencia es con aves de corral, manejo una granja de 35 gallinas ponedoras, para lo cual, primero recibí la capacitación y asistencia técnica. El proyecto me proporcionó el material para la construcción de la galera y me llevaron 4 clases de aves, son gallinas ponedoras y los huevos son fértiles, ya sea para comercializarlos o ir sustituyendo a las aves de mayor edad, las alimento con concentrado y les doy a un poco de monte para bajar costos y les gusta; actualmente mantengo la misma cantidad de aves.



María de los Angeles García recogiendo huevos de gallina.

Los huevos los vendo en la misma comunidad, semanalmente tengo un ingreso de aproximadamente US\$10.00 y por ahora no tengo necesidad de tener crédito. Lo más importante es que estoy garantizando la seguridad alimentaria de mi familia.



**Gallinas ponedoras de la
Sra. María de los Ángeles García.**

4.3. Blanca Estela Castaneda, y su emprendimiento: GALLINAS PONEDORAS, COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS BÁSICOS Y ALGUNAS VERDURAS

Mi nombre es Blanca Estela Castaneda y vivo en el Caserío Tepeyac, Cantón El Durazno, municipio de San Pedro Puxtla, Depto. de Ahuachapán, tengo 39 años y estoy acompañada, tengo 5 hijos. No asistí a la escuela. Pertenezco al Comité de Mujeres de la ADESCO del cantón El Durazno, y también al grupo de lideresas de la comunidad.

Nos trasladamos de vivienda y vimos que era posible construir la estructura para la crianza de gallinas por la necesidad de salir adelante. La gente preguntaba por muchos productos y así iniciaron los clientes. Y el 16 de mayo de 2009, inicié las operaciones del negocio, comercializando en un chalet productos básicos y la producción de huevos de las gallinas y algunas verduras.



Blanca Estela Castaneda junto a su granja de gallinas ponedoras.

Vendo varios productos, pero el rubro principal es la producción de gallinas y huevo fértil y la venta de varios productos. FUNDESYRAM ha contribuido con capacitaciones para llevar costos y apoyo con materiales para la construcción de galeras para las aves y materiales para construcción del chalet, así como también en los créditos con AGROPUX. Las gallinas las manejo bajo el sistema de semipastoreo, o sea que consumen granos y disminuye el consumo de concentrado.

Antes de iniciar el negocio me dedicaba a la venta local de tamales. Mis ingresos eran a través de las pocas ventas de tamales y el trabajo de mi Compañero de vida, lo cual implicaba una situación económica muy difícil.

Ha sido muy importante capacitarse porque me han ayudado a saber cuándo pierdo o gano. Cuatro miembros de la familia participamos en el negocio. Para poder establecer la empresa acudí a un préstamo. El proceso de iniciar la empresa se dio primero a través de la capacitación, consejos y luego el apoyo necesario.

Con el negocio ha mejorado nuestra vida pues tenemos otros ingresos, como \$35.00 por semana. Esta ganancia se refleja porque vamos creciendo con más volumen y variedad de productos que ofrecemos. Todo esto me hace sentir muy contenta porque puedo ayudar a mis hijos. Todas las ventas se realizan en el cantón.

He logrado que mis hijos puedan ir a estudiar y el mejoramiento de la vivienda. Estoy pensando buscar más créditos para surtir más y para que mi negocio perdure por mucho tiempo, estoy llevando bien las cuentas y no doy fiado.

Cuando FUNDESYRAM se haya retirado, ya no tendremos apoyo para seguir adelante, pero buscaremos subsistir, trabajando bien con los créditos para tener siempre ese apoyo de AGROPUX.

Mi más sincero agradecimiento a FUNDESYRAM y a los que mandan el pisto del extranjero para las ayudas a gente pobre como yo.

4.4. Vicenta Cruz, y su emprendimiento: PRODUCCIÓN DE GALLINAS PONEDORAS

Mi nombre es Vicenta Cruz, estoy acompañada, tengo 57 años de edad y soy mamá de 6 hijos hombres y de 4 señoritas, vivo en el Caserío Los Cerritos, Cantón La Puerta, Municipio de Tacuba, Ahuachapán. No asistí a la escuela, no pertenezco a ninguna organización comunal formal, pero soy asociada del grupo de mujeres.

Antes de iniciar el negocio tenía poquitas gallinas, pero se me enfermaban, les daba la peste, no tenía ingresos era poco lo que ganaba.

Los ingresos económicos de la familia eran de la siembra de maíz y frijol. Comencé con la idea del negocio porque una ingeniera de FUNDESYRAM, me motivó a agrandar la crianza y me enseñó el manejo y vacunas. Toda mi vida he tenido gallinas, y me motivé más al ver que ya no se morían, me entusiasmé más.



Vicenta Cruz alimentando a las gallinas de su granja.

Y el 10 de diciembre de 2003, inicié más fuerte el negocio, produzco gallina criolla y huevo fértil. FUNDESYRAM, me suministró paño y lámina. Además para mí ha sido importante capacitarme porque se aprende mucho a producir. Actualmente de mi familia participan sólo cuatro. Los recursos iniciales para establecer la empresa eran solo malla y lámina, mi esposo me hizo la primera galera y como la gente buscaba huevos para echar, pensamos en ir haciendo otras. Mi vida ha cambiado, hoy manejo mi propio dinero. He mejorado US\$16.00 más en el mes y esto se puede ver porque he ido haciendo más galeritas para meter más pollos.

Me siento contenta con la empresa, pues tengo mis animalitos solamente de agarrar para cualquier necesidad. Las gallinas las vendo en pie y huevo fresco en el caserío Los Cerritos, San Francisco y Los Pinos.

Soy reconocida por vender gallinas de buen porte y huevos frescos y fértiles. Por el momento no quiero ampliarme pues muy cara la comida y para que mi negocio dure mucho tiempo, con inteligencia, rápido reproduzco los pollitos. Cuando ya no esté la institución de apoyo pienso que no tendré ninguna dificultad.

Agradezco a DIOS, a la ingeniera y al grupo de San Francisco.



Gallina en semipastoreo, alimentandose en el patio.

4.5. Elsa Chachagua y Rogelio Aguilar y su emprendimiento: GRANJA DE CONEJOS

Somos del cantón Zapúa, caserío Canoas, Jujutla, Ahuachapán, la familia dependía totalmente del trabajo de la finca que tenemos, pero cuando inició el proyecto vimos la oportunidad de participar y decidimos poner una granja de conejos, cuya producción se ha ido aumentando gracias a que nos va bien y por los créditos obtenidos.

Actualmente tenemos 15 reproductoras pero comenzamos solo con 3. Tenemos 2 galeras, una dedicada a la reproducción, donde están las hembras reproductoras con los gazapos y la otra, es donde están los conejos de engorde. La labor la realizamos invirtiendo aproximadamente unas 2 horas diarias en las actividades de alimentación, limpieza e inspección. Actualmente tenemos 100 conejos y las 15 conejas están cargadas nuevamente. Al inicio tuvimos algunos problemas de mortalidad, como a los 8 días de que parían, murieron algunas reproductoras y por ende todas las crías, principalmente porque la alimentación estaba desbalanceada y no se estaba preparando bien la gestación y el parto. Las conejas en promedio tienen entre 8 y 10 gazapos, de los cuales generalmente mueren 2, teniendo un ciclo de vida de un año y medio, unos 5 partos, después de los cuales deben descartarse.



Elsa Chachagua y Rogelio Aguilar en la granja de conejos.





Conejos en jaula en proceso de engorde.

Para vender, iniciamos sondeando el mercado y vimos que había oportunidad, por ejemplo, de un restaurante de Santa Ana piden 75 libras cada 15 días, cuando nosotros las llevamos nos pagan a US\$2.50 la libra, pero cuando ellos las llegan a traer a la granja pagan a US\$2.25 la libra. Cada conejo pesa en promedio de 2.5 a 3 libras. Hay clientes que piden cada 8 días, otros cada 15 días, tal es el caso del personal de la Alcaldía Municipal, de la Unidad de Salud y amigos de la zona. Se lleva un registro permanente de entradas y salidas, para ver cuáles son los resultados que estamos obteniendo, llegando a determinar que un conejo está costando en promedio US\$4 (de 3 libras aproximadamente) y se vende en US\$7.50, incluyendo el jornal de nosotros, la alimentación y todos los demás gastos.

Tenemos un crédito por US\$500.00, para la compra de la tela para construir las jaulas, el cual se va pagando normalmente, todo sale de la actividad realizada. Además, los conejos se venden como pie de cría y como mascotas, también aprendimos que ese es otro mercado, incluso se venden los conejos en jaula, siendo ese otro tipo de cliente, por lo tanto se vende más caro, un conejo de 7 libras lo vendemos a US\$1.25 la libra, y cuando se vende con jaula, pequeño nos pagan hasta US\$15.00. En una ocasión vendimos 20 jaulas con 3 conejos cada una, las compró Caritas de El Salvador, para un proyecto que ellos estaban desarrollando. Por otra parte, la actividad me ha permitido generar otros ingresos, derivados de la venta del estiércol de los conejos, el cual se lo vendo a un productor de café, quien hace poco nos compró 60 quintales, lo interesante de la actividad es que se está aprovechando todo, no se desperdicia nada.

*Elaboración de pan. Emprendimiento
de la Sra. Rosa Emilia de Argumedo.*



4.6. Rosa Emilia de Argumedo y su emprendimiento: PANADERÍA

Soy de San Pedro Puxtla, Ahuachapán, tengo una panadería pero estaba prácticamente perdiendo económicamente y la clientela, pues necesitaba un cilindro refinador para lograr que la masa del pan rindiera más y tuviera una mejor calidad; el proyecto me ha apoyado con el cilindro el cual me ha permitido producir con mejor rendimiento de la harina, o sea, producir mayor cantidad de pan, porque abunda más la masa. Tengo 8 años de trabajar en panadería. He comprobado que hay más eficiencia porque antes compraba 16 bolsas de harina y ahora solo compro 11, teniendo la misma producción y a veces, un poquito más”.

Pan francés produzco todos los días, pero pan dulce, solamente dos veces por semana. Tengo un crédito por US\$700.00, el cual utilizo para la compra de harina. Además he contratado otras tres personas que me ayudan todos los días, estas personas ganan US\$4.00 diarios, y los vendedores que son 5, ganan entre US\$3.00 y US\$4.00 diarios, dependiendo de lo que vendan. Aproximadamente la venta diaria es de US\$60.00, por otra parte, los costos se han incrementado, hace un año la manteca costaba US\$27.00 y ahora el precio es de US\$45.00. A pesar de todo no he incrementado los precios con tal de motivar el cliente, lo cual tiene mucho que ver con el cilindro refinador que se me ha proporcionado a través del proyecto con la FIA.



La Sra. Rosa Emilia de Argumedo haciendo pan.



4.7. Julia Elizabeth Soriano y su emprendimiento **PANADERÍA**



Mi nombre es Julia Elizabeth Soriano, de 31 años de edad, casada y madre de dos niñas y 2 niños, mi domicilio es el Cantón el Jícaro, Caserío Centro, no asistí a la escuela, soy vicepresidenta de la Asociación de Mujeres de Tacuba y pertenezco al grupo de lideresas de la comunidad, y los conocimientos adquiridos los replico e incentivo a las demás mujeres a que se organicen y pongan sus negocios.

Antes de iniciar mi negocio me dedicaba a los oficios del hogar, y los ingresos económicos, eran obtenidos por medio de mi esposo a través de un empleo informal. Siendo mi situación económica limitada por no alcanzar el dinero, para realizar todas las

compras para satisfacer las necesidades básicas del hogar. A través de las capacitaciones y viendo las necesidades de mis hijos y que en el lugar donde yo vivo no habían panaderías, tomé la iniciativa de implementar el negocio de "ELABORACION DE PAN FRANCES Y UN POCO DE PAN DULCE", el 15 de mayo de 2007 FUNDESIRAM, vio mi necesidad y me apoyaron con el equipo, para emprender esta iniciativa.

He sido capacitada en como elaborar el pan, y en Gestión Empresarial. Ha sido muy importante capacitarme porque he aprendido a elaborar el producto y administrar el dinero de lo que se gana. Para establecer la empresa, el recurso inicial era el dinero para comprar materiales para la elaboración del producto.

El proceso de conformación de la empresa se dio por medio del CDS, pero las demás mujeres se retiraron y yo tomé la iniciativa de continuar con la panadería.

Ahora con las ganancias suplo las necesidades de la familia, mis ingresos han mejorado en un 25%, y puedo estar segura de ello pues llevo mis apuntes y

registros cuando compro lo necesario y me queda una ganancia. El fuerte es hacer pan francés todos los días y pan dulce en menor escala.

Me siento muy contenta porque me permite ver el fruto de mi desarrollo económico familiar y en mi trabajo. Una parte de la producción la vendo en mi casa la otra es venta domiciliaria, en el cantón. Me permito ofrecer mis servicios a la comunidad y que otras personas se incentiven a poner su negocio.

Hace cinco meses he iniciado con un negocio de gallinas indias. Tres miembros de mi familia participan conmigo, ayudándome para que el negocio crezca y dure mucho tiempo, estoy pensando equipar mi negocio con un cilindro amasador, tener más variedad, mejorar el producto, tomar medidas de higiene más estrictas, darle mejor atención al cliente.

Considero que estoy preparada, cuando ya no esté la institución de apoyo, por la formación que he venido obteniendo durante el proceso de capacitaciones. Y si se presentan dificultades, tomaré ideas oportunas para solucionar lo que se presente.

Agradezco el apoyo incondicional que FUNDESYRAM me ha otorgado durante todo este tiempo y que me ha permitido tener ese pequeño negocio.



Crianza de gallinas de la Sra. Julia Elizabeth Soriano.

4.8. Telma Noemí Gómez Rendón, y su emprendimiento: PRODUCCIÓN DE LECHE, QUESO Y PIE DE CRÍA DE CABRAS

Soy Telma Noemí Gómez Rendón, tengo 40 años y estoy casada, tengo cuatro hijos hombres jóvenes y una señorita, vivo en el Caserío Lomas de San Antonio, Cantón El Chagüite, municipio de Tacuba, departamento de Ahuachapán. Fui a la escuela y cursé hasta 2º grado. Pertenezco al grupo de mujeres y grupo de autoahorro, del cual soy la Tesorera. Además soy parte del grupo de lideresas desde hace 6 años y participo en los eventos diversos que promueve FUNDES-YRAM, realizo las réplicas de los temas puntuales con mis compañeras.

Antes de iniciar el negocio de las cabras, hacía tamales para vender, sembraba maíz, frijol y maicillo, con eso levemente, suplía las necesidades básicas, mi situación económica era difícil. A veces hago tamales cada 15 días.

La idea de establecer el negocio me surgió porque hace como 15 años tuve una cabra, ocupaba la leche para medicina de mi esposo y me funcionó, porque él mejoró de la vista, después la vendí, pero me gustaron los animalitos. Me sentí motivada y el apoyo de la organización, me impulsó de nuevo. Inicié mi negocio el 5 de enero de 2009, produciendo leche de cabra, queso y pies



Telma Noemy González junto al corral de cabras.

de cría de cabras. FUNDESYRAM, me ha apoyado con las instalaciones del aprisco, así como con los pies de cría, capacitaciones y asistencia técnica. Las capacitaciones han sido muy importantes porque uno aprende de todo sobre el manejo de los animales. Trabajamos cinco miembros de la familia en la empresa. Los recursos iniciales con que comencé fueron madera, clavos, alambre de amarre, las cabras y lámina. Los vecinos me preguntaban si iba a vender leche de cabra y así me fueron conociendo poco a poco.

Mi situación ha cambiado, tengo centavos que antes no me llegaban, calculo unos US\$15,00 más cada mes. Con los ingresos me ayudo en los gastos de la casa y hasta compré una novilla. Me siento contenta con los resultados de la empresa porque tengo dinero de donde agarrar. La leche, queso y crías las vendo en el caserío y en Tacuba. Me hacen pedidos por teléfono. Soy reconocida como vendedora de leche de cabra, sobre todo para medicina.

Para que mi negocio crezca, estoy pensando seleccionar las mejores hembras para que se carguen, y se reproduzcan y obtener crías de mejor calidad. Y para que el negocio permanezca mucho tiempo estoy buscando nuevos mercados. Cuando ya no esté FUNDESYRAM, tendremos la dificultad de enlaces para mercados, pero esto se recupera preguntando a otras gentes. Muchos agradecimientos a DIOS, al grupo de Lomas de San Antonio y a FUNDESYRAM por la ayuda.



Queso elaborado con leche de cabra.

4.9. Guadalupe del Carmen Ramírez Roque, y su emprendimiento: PRODUCCIÓN DE CABRAS Y HORTALIZAS

Mi nombre es Guadalupe del Carmen Ramírez Roque, soy casada, tengo 30 años de edad y tengo seis hijos. Vivo en el Caserío Río Negro, Cantón Rosario Arriba, Municipio de Jujutla, departamento de Ahuachapán. No tuve la oportunidad de asistir a la escuela. No pertenezco a ninguna organización comunal y no participo en el grupo de lideresas.

Antes de iniciar el negocio me dedicaba al cuidado de aves criollas, cuidado de la casa y de los hijos. Los ingresos del hogar eran a través de que mi esposo trabajaba solamente en la finca. Éramos muy pobres porque no había suficientes recursos.

La idea del negocio surge, ya que primeramente llegó a la comunidad el proyecto e invitó a la gente a que se asociara, fuimos motivados a criar animales de diferentes especies y a nosotros nos gustó la idea. Para comenzar nos dieron una cabra y algunos insumos para cultivar hortalizas.

Lo que motivó a iniciar el negocio fue obtener mejores ingresos y encontrar una solución al desempleo porque aquí en el campo solo se trabaja por temporadas cortas.

Y así el 20 de mayo del 2006, inicié la crianza de cabras y empecé a vender leche y además tenemos gallinas, hortalizas orgánicas y cerdos. Tenemos varios rubros, es una granja diversificada.



FUNDESYRAM, nos ha apoyado en el proceso con la capacitación, entrega de insumos y animales. Las capacitaciones son importantes porque se aprende mucho. Trabajamos seis personas en la empresa, pero dos son contratados porque son particulares, no son de la familia. Los recursos iniciales para el establecimiento de la empresa fue únicamente el permiso de utilizar la parcela porque nosotros vivimos como colonos.

Primero comenzamos a cultivar hortalizas, luego de tener una cabra nos dieron entusiasmo y nos dieron un módulo de 6 cabras y luego fuimos diversificándonos, hasta hoy alcanzamos por lo menos seis productos.

Ahora tenemos una situación aceptable porque tenemos una mejor vida y sin necesidad de salir a trabajar fuera de casa. Hemos mejorado los ingresos en un 100%, más de lo que se podía ganar antes trabajando en las fincas. No tenemos deudas, mejoramos la alimentación de la familia, no dependemos de una tienda y el trabajo es propio. Me siento contenta porque estamos luchando con los animalitos.

La comercialización de hortalizas se hace en la casa y la leche de cabra la llevamos al pueblo al mercado de la comunidad. Hemos comprado una novilla, dos caballos y cuatro cerdos.

Para que el negocio continúe creciendo, tenemos que seguir trabajando más y saber pensar muy bien sobre cómo hacer para que el negocio dure mucho tiempo. Cuando ya no esté la institución de apoyo no tendremos dificultades pues hemos aprendido bien el manejo. Agradezco primeramente a DIOS y a FUNDESYRAM, a los ingenieros que nos enseñaron en las capacitaciones, a las instituciones que nos ayudan para poder realizar ese proyecto en fin estamos muy agradecidos.



Crianza de cabras en encierro.



Cultivo de chile dulce.

4.10. María Irma Pérez, y su emprendimiento, POLLO DE ENGORDE

Vivo en el Caserío Los Elías, Cantón El Carrizal, municipio de Santo Domingo de Guzmán, mi nombre es María Irma Pérez, tengo 30 años de edad, estoy casada, tengo cuatro hijos. Estudié hasta 2º grado, pertenezco a la asociación COMUNAL ADESCOME y actualmente, me desempeño como secretaria, también pertenezco al grupo de lideresas y participo en convocatoria y motivación e imparto las réplicas de las capacitaciones recibidas.

Antes de iniciar el negocio me dedicaba exclusivamente a oficios del hogar. Los ingresos los obteníamos del trabajo realizado por mi esposo en el cultivo de granos básicos. Mi situación económica era mala con pocos ingresos.



Granja de pollos de engorde de la Sra. María Irma Pérez.

Al participar en reuniones realizadas por FUNDESYRAM, me di cuenta que podrían apoyarme para poder establecer mi negocio. Y me motivó, la necesidad de mejorar nuestros ingresos económicos y poder vivir mejor. Fue así como el 15 de noviembre de 2008 establecí mi negocio PRODUCCION DE POLLO DE ENGORDE, en el cual FUNDESYRAM me ha contribuido en el proceso de conformación de la empresa con capacitaciones, materiales para construcción de galeras y otorgamiento de créditos para la compra de insumos.

Las capacitaciones han sido muy importantes porque he aprendido muchas cosas sobre el manejo de los pollos, que antes no conocía. En la empresa participan seis personas aunque no todos son de la familia. Los recursos iniciales con que contaba solamente era el terreno para poder construir las instalaciones.

La empresa se conformó a partir de que FUNDESYRAM nos capacitó en el manejo de los pollitos, producción escalonada y en el tema de comercialización para poder vender nuestro producto, se construyó la primera galera con capacidad para 100 pollitos y luego hemos venido creciendo hasta tener 900 pollos. La crianza se realiza en forma escalonada y en semipastoreo, disminuyendo la utilización de concentrado. Lo cual nos disminuye los costos.

Mi vida ha cambiado porque mi situación económica ha mejorado, en un 60%. Tengo más dinero para comprar lo necesario para el hogar. Me siento contenta con los resultados de la empresa, porque soy muy útil e importante al realizar esta actividad y tener mis propios ingresos.

Ofrezco el producto en comedores y tiendas y luego hago las entregas, en Sonsonate, Santo Domingo de Guzmán y en la misma comunidad.

Para que el negocio crezca tengo planificado construir más galeras para poder producir más. Y para que mi negocio dure mucho tiempo pienso mantener la calidad del producto para tener satisfechos a los clientes. La falta de asistencia técnica y acceso a créditos serán las principales dificultades que tendré cuando ya no esté la institución de apoyo. Agradezco a FUNDESYRAM y al equipo técnico por todo el apoyo brindado.



Sra. María Irma Pérez
colocando alimentos
en su granja de pollos
de engorde.

**Granja de pollos de engorde de la
Sra. Teresa de Jesús García de Santiago.**



4.11. Teresa de Jesús García de Santiago, y su emprendimiento: POLLO DE ENGORDE



Mi nombre es Teresa de Jesús García de Santiago, tengo 32 años, estoy casada, tengo 3 hijos, vivo en el Caserío Los Vásquez, Cantón El Zarzal, Municipio de Santo Domingo de Guzmán, departamento de Sonsonate. Estudié hasta 3º grado, pertenezco a la asociación Comunal ADESCOME, no tengo ningún cargo directivo, no pertenezco al grupo de lideresas de la comunidad.

Antes de iniciar el negocio me dedicaba a oficios del hogar, y los ingresos eran obtenidos del cultivo de granos básicos realizado por mi esposo, los cuales eran bajos.

La idea del negocio surge al conocer que otras personas dentro de la comunidad realizaban esta actividad, motivada por la necesidad de contribuir a los ingresos del hogar, el negocio de Producción de Pollo de Engorde, nace en junio de 2009.

FUNDESYRAM, me apoyó para construir las instalaciones y me impartió capacitaciones para establecer la micro empresa. Trabajo junto a cuatro miembros de mi familia en el negocio. Los recursos iniciales con que contaba eran el terreno y algunos materiales para construir las galeras. Inicié con la compra de 50 pollos luego con las capacitaciones me di cuenta que podía manejar más pollitos y FUNDESYRAM me apoyó con los materiales para poder agrandar las galeras y hoy tengo 400 pollos, manejados en semipastoreo.

Mis ingresos económicos se han mejorado, en un 50%, alcanza para cubrir necesidades que antes no se podían cubrir, y me siento contenta porque se obtienen ganancias. Yo misma distribuyo la carne de pollo, en tiendas de la comunidad y de Santo Domingo de Guzmán.

He logrado mejorar y ampliar las galeras. Para crecer el negocio voy ampliar las instalaciones para producir más, y para que el negocio dure mucho tiempo siempre continuaré sacando producto de buena calidad para satisfacer las exigencias de los clientes. Cuando ya no esté la institución de apoyo, me hará falta el apoyo técnico y el crédito, pero esto puede superarse, ahorrando lo más que se pueda.

Y mi mayor agradecimiento al equipo técnico de FUNDESYRAM, por el apoyo que me han dado.



4.12. María Ester Saldaña y su emprendimiento: PRODUCCIÓN DE HORTALIZAS



Mi nombre es María Ester Saldaña, casada, de 45 años de edad, madre de 3 hijos, tengo mi domicilio en el Cantón Loma Larga, Caserío Centro, Municipio de Tacuba, departamento de Ahuachapán, estudié hasta 9° grado, soy tesorera del CDS, pertenezco al grupo de lideresas de la comunidad y participo dando las réplicas a las demás mujeres vecinas.

Antes del establecimiento de la producción de hortalizas, tenía huertos caseros con otras instituciones, pero no para negociar, únicamente para consumo. Los mayores ingresos los obtenía trabajando, vendiendo pupusas, panes y tamales en la comu-

nidad; Mi situación económica era limitada con menos ingresos, porque solamente sembraba frijol y maíz, que alcanzaba para autoconsumo, ahora he diversificado la producción. En el 2002, comencé a asistir a las reuniones con FUNDESYRAM y nos capacitaron y me dieron el apoyo para cultivar bastante para vender y así crecimos.

En el primer año que comencé a cultivar, me fue bien y eso me motivó a iniciar el negocio, el 20 de abril de 2003. Comencé con PRODUCCION DE HORTALIZAS (tomate, chile dulce, pepino y un poquito de ejote), bajo la modalidad de agricultura orgánica, en escala comercial; FUNDESYRAM nos ha capacitado, nos ha enseñado a hacer semilleros en bandeja, invernaderos y sistemas de riego.

Ha sido importante capacitarse porque antes no conocía ni las bandejas y ahora se más y lo que hago lo hago correcto. Tres miembros de mi familia me ayudan a trabajar. Inicialmente no tenía nada, hasta que FUNDESYRAM me apoyó con semilla, porque yo tenía disponibilidad de tierra, para sembrar.

Con las ganancias obtenidas a través del negocio pude darle más educación a mis hijos, porque he obtenido mejores ingresos, porque se ve la mejora en las parcelas y que puedo sembrar más. Me siento contenta porque he tenido mejores oportunidades para trabajar todos los años. Los productos se llevan al mercado de Ahuachapán y otra parte se lleva a Tacuba. He alcanzado poder cultivar en grande, porque antes solo sembraba en huertos caseros solo para comer y ahora cultivo en bastante.

Para que mi negocio crezca, estoy pensando poder cultivar en verano, pero debo tener un reservorio para regar, porque en el verano los productos valen más y estamos cuidando las tierras, no quemando, haciendo terrazas para que la tierra no se lave y poder trabajar mucho tiempo.

Cuando ya no esté FUNDESYRAM con nosotros, ya no va a haber créditos, ni apoyo técnico porque ellos le dicen a uno que poner cuando hay un problema, pero vamos a luchar entre los mismo agricultores cambiando ideas entre nosotros.

Agradezco a FUNDESYRAM, porque nos han apoyado y capacitado en varios temas útiles que hemos recibido.

En los ingresos he mejorado un 75% a los ingresos que tenía anteriormente, solo con un salario en la empresa privada. Con mi familia hemos cancelado algunas deudas, ya no hay necesidad de trabajar lejos y la alimentación de nuestros hijos ha mejorado. Me siento muy contenta con los resultados porque tenemos una actividad laboral en la casa que la hacemos con mucho entusiasmo. Todo debido a que los ingresos que tenemos nos alcanzan para muchas necesidades. En la comunidad comercializamos el 40% y el otro 60% se lleva a los comedores del municipio, que es mercado informal. Hemos alcanzado el logro de establecer un negocio propio en la casa, contribuir a las mejoras de la comunidad en sentido de tener una opción de mercado.

Para que el negocio crezca le estoy apostando mucho a la diversificación para tener opciones de ofrecer otros productos y a no parar de hacer la actividad principal. Cuando ya no esté la institución de apoyo en primer lugar el costo de los insumos se eleva, por el momento gozo de la prestación de inversión de la cual se paga el 20% y que los insumos han subido de precio. Con la actividad que tengo se generan utilidades, estas utilidades se invierten para un nuevo proceso y no descapitalizarnos para poder seguir trabajando esta microempresa.

Sobre todo agradezco a Dios por la bendición que a través de FUNDESYRAM han llegado los técnicos que me seleccionaron para ser beneficiaria y las instituciones de las países donantes que nos hacen llegar sus esfuerzos para nosotros (todos los beneficiarios) poderlos convertir en propósitos de vida.

4.13. Carmen Sonia Escalante y su emprendimiento: **TIENDA DE CONSUMO**



Mi nombre es Carmen Sonia Escalante, de 29 años de edad del caserío Centro, del Cantón El Jícaro, Municipio de Tacuba, departamento de Ahuachapán, me encuentro acompañada y tengo 5 hijos, estudié hasta 6º grado. Actualmente pertenezco al comité de mujeres, del cual soy la tesorera. Además pertenezco al grupo de lideresas de la comunidad y participo asistiendo a las reuniones en la cabecera del municipio y dando réplicas en mi comunidad de las charlas sobre los temas para que las mujeres nos desarrollemos.

Antes del establecimiento de la empresa me dedicaba a oficios de la casa, los ingresos del hogar eran a través del trabajo de mi compañero de

vida y ocasionalmente vendía pasteles y tamales. La situación económica era limitada no alcanzaba para los gastos familiares.

La idea del negocio surgió porque me fijé que la tienda que había en la comunidad, no tenía todos los productos básicos que se utilizan en el hogar y aproveché que mi esposo ganó un dinero adicional para establecer el negocio, me propuse ofrecer productos que no tenía la otra tienda.

Inicié el negocio en el mes de noviembre de 2005, estableciendo una TIENDA DE PRODUCTOS DE LA CANASTA BASICA. FUNDESYRAM me ha ayudado con inversión de dinero para surtir más la tienda, y me han impartido capacitaciones, que han sido muy importantes, porque adquirí nuevas ideas para otros negocios en el futuro. Inicialmente los recursos con que contaba eran un local, un dinero en efectivo, maíz y frijol. La empresa se fue conformando pues cuando nace la idea, junto con mi esposo adecuamos el local y realizamos las compras de los productos para la tienda. En el negocio interviene toda la familia.

Actualmente, dispongo de lo básico para alimentar a la familia, ya que no tengo que ir a fiar a otros lugares, pues he mejorado los ingresos en un 25%. Con las

ganancias de la tienda me permite surtirla más y he comprado una báscula, una panera, un estante, una mesa entre otras. Esto me hace sentir contenta con los resultados que me está dando la empresa, porque suple las necesidades de la familia y no tengo que andar fiando y como persona pasé de ama de casa a microempresaria.

Para que el negocio crezca estoy pensando conseguir una plancha para vender café, pupusas, pasteles, yuca, por la buena ubicación del local. Para que mi negocio dure mucho tiempo estoy invirtiendo en comprar los productos que la gente más busca. Pienso que cuando ya no esté la institución de apoyo, las principales dificultades que tendré, son la falta de asesoría, pero pienso superar eso, poniendo en práctica todas las capacitaciones recibidas. De nuevo, agradezco por las capacitaciones recibidas que me permiten tener unas buenas ideas y ponerlas en práctica.



5. Conclusiones, recomendaciones y lecciones aprendidas

Las conclusiones, recomendaciones y lecciones aprendidas que se plantean en esta sección, después de analizar los resultados del taller participativo con las mujeres que tradicionalmente se desempeñaban como amas de casa y que han llegado a ser mujeres emprendedoras referentes en las comunidades rurales en condiciones de pobreza, se han planteado pensando más para que las instituciones que facilitan y promueven programas de emprendedurismo rural las consideren y aprovechen para reflexionar y se espera que puedan ser útiles para mejorar sus intervenciones en las comunidades.

5.1. Conclusiones

1. Las mujeres de las comunidades rurales tienen barreras para su desarrollo, pues por lo general se les invisibiliza como actores comunitarios al asignarles casi siempre roles de amas de casa. El emprendedurismo contribuye a romper estas barreras debido que las mujeres que han logrado llegar a ser emprendedoras referentes han mejorado su autoestima al mostrar que son capaces de administrar un emprendimiento, lograr ingresos económicos no solo para ella sino también para su familia; condición que les ha facilitado tener un proceso liberador al mostrar sus capacidades para no sentirse totalmente dependientes en el núcleo familiar y participar en el desarrollo comunitario.
2. La primera barrera que tienen que vencer las mujeres amas de casa para entrar en el proceso de emprendedurismo es la barrera interna de “puedo lograrlo o no”, pues se desarrolla una lucha donde prevalecen pensamientos positivos o negativos, temores, críticas o burlas de parte de los/as vecinos, amigos/as y de su propio grupo familiar.
3. La segunda barrera que superan, es la de lograr respuestas básicas, como, a cuál emprendimiento dedicarse, saber cómo será el apoyo técnico y financiero que brindarán las instituciones facilitadoras, y cuales serán beneficios y compromisos que adquieren como las futuras emprendedoras.
4. La tercera barrera que deben superar es la de establecer el emprendimiento y que este satisfaga su visión de que les permita mejorar su situación personal y familiar, dado que una de cada tres mujeres que participan en el

programa de emprendedurismo han cambiado su idea inicial de emprendimiento hasta el establecimiento y puesta en marcha del mismo.

5. La cuarta barrera que deben superar es lograr un manejo apropiado del emprendimiento, que este sea rentable y sostenible en el tiempo.
6. La quinta barrera que tienen que romper es cómo llegar a establecer emprendimientos que contribuyan al desarrollo comunitario, por su orientación ecológica, contribución a paliar la crisis alimentaria y económica familiar y comunitaria, generar autoempleo y empleo comunitario estable, y brindar oportunidades para aliviar la carga domestica en las mujeres que administran en forma familiar los emprendimientos.

5.2. Recomendaciones

1. Desarrollar metodologías apropiadas para estudios de factibilidad, idea y planes de negocio en forma participativa con los /as involucrados/as, para disminuir los cambios entre la idea de negocio inicial y el emprendimiento definitivo que se establece.
2. Antes de implementar un programa de emprendedurismo en las comunidades es necesario tener instrumentos validados para determinar cuáles son las cualidades y perfil del emprendedor/a; de tal manera que la identificación e incorporación de los participantes sea más eficaz, para reforzar los déficit y potenciar los aspectos positivos, y desde luego monitorear y acompañar todo el proceso hasta que lleguen a ser emprendedores referentes de sus comunidades.
3. Desarrollar al principio del proceso de fomento del emprendedurismo en las comunidades un Programa psico-educativo para los /as involucrados/as y sus familias, con énfasis en la motivación personal, autoestima, equidad de género, habilidades para la vida y bien vivir para superar rápidamente la etapa de burlas, críticas y temores; para logra un mayor apoyo familiar y romper las barreras internas y personales.
4. Procurar el involucramiento de la familia y la organización comunal en el programa de emprendedurismo comunitario, para lograr ser más efectivos y tener un mayor impacto de los emprendimientos en las comunidades rurales
5. Incorporar en el programa de emprendedurismo una estrategia de intercambios de los interesados/as y sus familias con otros/as microempresarios/as con éxito en circunstancias agroecológicas y socioeconómicas similares

6. Dado que los emprendimientos con orientación ecológica son un instrumento necesario para dinamizar el desarrollo de las personas, las familias, las organizaciones y el territorio, se debe enfatizar en que el tipo de emprendimiento a implementar tenga alguna referencia en territorios y condiciones similares, desarrollar la capacidad de administrar el emprendimiento y comercializar en forma apropiada, asegurar un programa sistemático de capacitación, y se deben tener los recursos necesarios para fomentar la incubación del emprendimiento.
7. Facilitar un sistema de crédito local, para responder en forma inmediata a las demandas de funcionamiento y ampliación de los emprendimiento.
8. Promocionar la asociatividad gremial de los/as emprendedores/as por medio de redes, cadenas de valor u organizaciones para manejar la competencia, disminuir los costos y aumentar las ganancias.
9. Dado que el enfoque de emprendedurismo permite desarrollar las capacidades de toma de decisiones para planificar, organizar, dirigir, asociarse, tener buenas relaciones, mejorar la autoestima, abrir mercados, entre otros; lo cual es fundamental para desarrollar y mejorar no solo los emprendimientos sino también desarrollar la capacidad de lograr una efectiva administración del hogar, desarrollar habilidades para la vida, y preparar mejores líderes o líderes con visión de desarrollo; se considera primordial que cualquier institución de desarrollo incorpore un programa de formación en emprendedurismo entre la gente aun cuando inicialmente no se tenga el objetivo de fomentar los emprendimientos.
10. En los programas de emprendedurismo que se implementan en las comunidades rurales, se le debe dar prioridad a la incorporación de las mujeres jóvenes, para incidir en que ellas mismas promuevan los cambios necesarios para romper las barreras que limitan el desarrollo pleno de las mujeres y la juventud.

5.3. Lecciones aprendidas

1. La familia y la comunidad juega un papel determinante para el éxito de los emprendimientos económicos, por esta razón se debe involucrar a la familia y la organización comunitaria en todo el proceso de los programas de emprendedurismo.
2. Dado que las emprendedoras aprecian mucho de la estrategia metodológica de FUNDESYRAM, la capacitación sistemática, las asesorías y acompañamiento técnico, el apoyo con los insumos, equipo o materiales básicos que los emprendimientos requieren para su incubación, y un pequeño com-

ponente de crédito local necesario para incubar o facilitar el crecimiento de los emprendimientos. Se considera necesario que cualquier institución que facilite o fomente el emprendedurismo rural comunitario considere dichos elementos dentro de su estrategia.

3. Es necesario fomentar entre las emprendedoras la toma de decisiones para que los emprendimientos crezcan entre ellos, Inversiones para ampliar la empresa, Fomentar el trato amable con los clientes y proveedores/as, Ser responsables, Sentirse capaz y eficiente de que se puede, Asociarse para ser más fuertes y sostenibles, Mejorar la distribución y ambientación de los espacios del emprendimiento, Hacer compras asociativas, Llevar registros desde el inicio de la empresa, Incorporar a la familia a las empresas, Seleccionar bien los rubros a dedicarse, No utilizar tecnologías contaminantes, y Diversificar los clientes y mercados.
4. Alertar a las emprendedoras de que no deben: sentir miedo y dudas de sus capacidades, tener pena, escuchar sin valorar los comentarios negativos, tratar mal a los clientes, Ser irresponsable, dar fiado (crédito) sin control, mezclar los gastos de la empresa con los de la casa, producir sin planificar, generar competencia si no hay demanda, dedicarse a rubros de alto riesgo y no saber manejarlos bien, atarse a un solo mercado.
5. Por medio de los emprendimientos económicos los y las pobladores de las comunidades rurales en condiciones especiales de pobreza tienen logros y satisfactores importantes como personas; como el bienestar de la familia, como manejar el negocio, capacidad, reconocimiento por los demás, convivencia, solidaridad, independientes, superación, compartir sus aprendizajes y conocimiento, desarrollo familiar, seguridad alimentaria, tener mayores ingresos y la estabilidad laboral dentro de un ambiente donde no hay empleo ni oportunidades.

Entidades cooperantes o vinculadas con FUNDESYRAM



OFICINAS FUNDESYRAM:

SAN SALVADOR OFICINA CENTRAL
Residencial Los Eliseos, Calle Los Viveros, Pje. 4 Casa G-9.
Tel.(503) 2273-2524. Telefax. (503) 2273-3406.
fundesyramdireccion@gmail.com
fundesyram@gmail.com

MICRO REGIÓN PUXTLA Y CENTRO SUR
Av. Fray Guido Vellardita, Barrio San Pablo,
San Pedro Puxtla, Ahuachapán. Telefax. (503) 2420-1161.
fundesyrampuxtla@hotmail.com

MICRO REGIÓN TACUBA
3° Av. Sur, 4° Calle Poniente, No. 44
Barrio Chilapa, Tacuba, Ahuachapán
Telefax. (503) 2417-4588.
fundesyramtacuba@hotmail.com

OFICINA AHUACHAPÁN
1° Av. Sur, 2-14, Ahuachapán.
Telefono: 2413-1339.
fundesyram.ahuachapan@gmail.com

COMASAGUA
Calle Ppal. No. 33, Bo. Guadalupe, Comasagua,
a 300 mts. de la iglesia católica. Tel.: 2346-7138
fundesyram.comasagua@gmail.com

FUNDESYRAM HONDURAS
fundesyram.honduras@gmail.com

CRISAC-FUNDESYRAM Tapachula, México
Josue Najera. Tel. 0052-9626257664
crisac.fundesyram@gmail.com

