



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA  
SECRETARIA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA E INSTITUTOS DE INVESTIGACIONES

# **ACTAS**

***Jornadas Anuales***

***“Investigaciones en la Facultad”  
de Ciencias Económicas y  
Estadística***



**Oviedo, Raúl Ricardo**  
**Racca, Adriana Patricia**  
**Curto, Lorena Paula**  
**Fior, Marina**  
**Leda, Ayelén Cecilia**  
**Suñer, María Natalia**  
**Cercos, Juan Manuel**

*Instituto de Investigaciones y Asistencia Tecnológica en Administración (IIATA)*  
*Escuela de Administración*

## **LA EXPERIENCIA DE EMPRENDER SIENDO MUJER. EL APOORTE DE LA UNIVERSIDAD PÚBLICA<sup>1</sup>**

### **Resumen:**

El artículo explora las vivencias de mujeres emprendedoras que participaron en programas de capacitación de la Universidad Nacional de Rosario (UNR) – particularmente, el Programa de Formación de Mujeres Emprendedoras y el Curso de Certificación en Herramientas Básicas para Emprendedores. A través de un enfoque cualitativo, por medio de entrevistas en profundidad, se exploran las motivaciones, desafíos y fortalezas de estas emprendedoras. Se destacan tanto las dificultades comunes a todos los emprendedores como los desafíos específicos del género, como la conciliación de los tiempos laborales y familiares. Las participantes valoran especialmente la formación recibida y el espacio de *networking* creado, que fomenta el apoyo mutuo, la construcción de alianzas y el fortalecimiento de sus proyectos. Además, destacan atributos distintivos de la conducción femenina, como la empatía, la capacidad multitarea, la creatividad y la resiliencia, que enriquecen tanto sus emprendimientos como la relación con sus clientes y pares. Aunque no consideran que las mujeres sean superiores a los hombres, sí enfatizan un “toque femenino” que aporta calidez y buen gusto a sus proyectos.

Palabras claves: Género; Emprendedorismo; Extensión

### **Abstract:**

The article explores the experiences of women entrepreneurs who participated in training programs at the National University of Rosario (UNR) – the Training Programme for Women Entrepreneurs and the Certification Course on Basic Tools for Entrepreneurs. Through a qualitative approach, through in-depth interviews, the motivations, challenges and strengths of these entrepreneurs are explored. The difficulties common to all entrepreneurs are highlighted, as well as gender-specific challenges such as reconciling work and family time. The participants particularly value the training received and the networking space created, which encourages mutual support, building alliances and strengthening their projects. In addition, they highlight distinctive attributes of female leadership, such as empathy, multitasking, creativity and resilience, which enrich both their endeavors and the relationship with their clients and peers. Although they do not consider women to be superior to men, they emphasize a “feminine touch” that brings warmth and good taste to their projects.

Keywords: Gender; Entrepreneurship; Extension

---

<sup>1</sup> Trabajo elaborado en el marco del Proyecto 80020230200091UR, titulado: “Género & Gestión: Peculiaridades de la Conducción Femenina”, dirigido por Mgs. Raúl Ricardo Oviedo.

## Introducción

En las últimas décadas, el rol de las mujeres en el ámbito emprendedor ha cobrado una creciente relevancia en América Latina, reflejando no solo un cambio en las dinámicas laborales tradicionales, sino también un desafío constante frente a las barreras estructurales que persisten en muchas esferas de la sociedad. En este contexto, la ciudad de Rosario no es la excepción. El emprendedorismo femenino emerge como un espacio de oportunidad y autonomía, pero también de desafíos singulares que demandan una atención específica.

El presente artículo busca explorar la experiencia de emprender desde la perspectiva de las mujeres que han participado en iniciativas de extensión de la Universidad Nacional de Rosario (UNR). En particular, se destacan dos programas claves: el "Programa de Formación de Mujeres Emprendedoras" organizado por la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (FCEyE) en colaboración con la Agrupación Civil CRIAR, y el Curso de Certificación en "Herramientas Básicas para Emprendedores" dictado en el Centro de Estudios Interdisciplinarios (CEI). Ambos espacios ofrecen un apoyo concreto para mujeres con vocación emprendedora, proporcionando herramientas formativas y espacios de reflexión colectiva que contribuyen a fortalecer sus proyectos.

A través de un enfoque cualitativo, este trabajo se adentra en la experiencia subjetiva de estas emprendedoras, relevando tanto las dificultades que enfrentan como las fortalezas que las impulsan. Para ello, se realizaron entrevistas semiestructuradas que permiten captar en profundidad las vivencias particulares, poniendo especial atención en su relación con la UNR y el valor que estas actividades formativas han aportado a sus trayectorias.

Los objetivos del presente trabajo son:

- Relevar las experiencias particulares de mujeres emprendedoras participantes de dos actividades de extensión de la Universidad Nacional de Rosario.
- Identificar fortalezas y debilidades del emprendedorismo femenino desde la experiencia de las emprendedoras entrevistadas.
- Relevar la satisfacción de las emprendedoras entrevistadas con la capacitación recibida desde la Universidad Nacional de Rosario.

## Metodología

Para el presente trabajo se adoptó un enfoque cualitativo en tanto la intención es relevar la experiencia subjetiva de las mujeres bajo estudio en sus emprendimientos. El alcance del estudio es descriptivo, de corte transversal.

La población bajo estudio son mujeres emprendedoras participantes de dos actividades de extensión por parte de la Universidad Nacional de Rosario durante el año 2024: por un lado, el "Programa de Formación de Mujeres Emprendedoras", brindado en la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística (FCEyE) en colaboración con la Agrupación Civil CRIAR; por otro, el Curso de Certificación de Competencias Específicas en "Herramientas Básicas para Emprendedores", brindado en el Centro de Estudios Interdisciplinarios (CEI).

Se realizaron entrevistas semiestructuradas en base a una Guía de Entrevista común, organizada en cinco bloques: presentación del emprendimiento (caracterización e historia), las dificultades u obstáculos enfrentados, las fortalezas del emprendedorismo femenino, su contacto con la Universidad Nacional de Rosario y sus reflexiones en torno al desafío de emprender siendo mujer.

Se partió de bases de datos brindadas por los organizadores de ambas actividades de extensión, contactando a las emprendedoras por teléfono o correo electrónico para



UNR

invitarlas a participar del estudio. Las entrevistas se realizaron en modalidad virtual, no presencial.

## Resultados

A partir del relevamiento realizado se pudo conocer la historia de cada emprendedora y del camino recorrido con su emprendimiento. Se relevaron cuestiones como el origen de cada negocio, qué tipo de productos ofrecen, cuáles son sus canales de venta, cómo está compuesto el equipo de trabajo y el tipo de ayuda recibida, particularmente el rol de la Universidad Nacional de Rosario en este proceso. Asimismo, se hizo foco en la particularidad de ser mujer y emprender, sus ventajas, problemáticas y desafíos.

### *La experiencia de emprender*

A continuación, se realiza una breve presentación de cada una de las emprendedoras entrevistadas.

Norma tiene un emprendimiento denominado "Norma Gailus", cuya actividad principal es la elaboración de licores, encurtidos, aceitunas rellenas y conservas dulces artesanales, contando en la actualidad con 40 variedades de productos aproximadamente. Hace venta al por mayor y cuenta con un establecimiento y comercializa sus productos en Rosario, CABA y otros puntos del país como ser Entre Ríos, Córdoba, Chaco y Chubut. por medio de vinotecas, fiambrerías y Mercado Libre. Su emprendimiento está cumpliendo 19 años, comenzó vendiendo en las Ferias de la Municipalidad de Rosario y de Caritas, para luego constituir una Cooperativa. Actualmente pertenece a la Cooperativa de Trabajo Encuentro Ltda. En el emprendimiento ella se dedica a la producción y su esposo a la venta y compra, además cuenta con dos colaboradores. La idea de emprender surgió tras mudarse a Rosario en 2004 y en parte por necesidad ya que no encontraba trabajo de su profesión, pero también por vocación para aplicar sus conocimientos gastronómicos. En cuanto a si solicitó algún tipo de ayuda, pidió créditos municipales, provinciales o a organizaciones con tasas convenientes, los cuales pudo cancelar sin mayores dificultades.

Marina es emprendedora y está haciendo un curso para mujeres emprendedoras de la mano de la comunidad CRIAR. Su negocio se llama "Venga Paquita" en el cual empezó haciendo *scrunchies* para el pelo y después agregó más accesorios y en estos últimos tiempos incorporó talleres de pintura. Trabaja principalmente por las redes, en especial Instagram. Comenzó el emprendimiento tras atravesar una enfermedad difícil, como un medio para sentirse estimulada y entusiasmada y que además le generara ingresos. "Fue un poco una terapia que se transformó en un trabajo, nunca en un *hobby*", expresó Marina. De esto ya pasaron 3 años y medio. Si bien no solicitó colaboración económica, recibió apoyo de su madre y con el tiempo se fue asociando con otros talleres creativos con los que trabajan colaborativamente.

Marcela cuenta con un emprendimiento que se llama "Amor Puro Tejidos" el cual consta de hacer artículos tejidos, mantas para bebés, pashminas, chales, pie de cama, mantas para sillones y accesorios. Comenzó en marzo de 2024 y no cuenta con local, vende por Instagram y participa en algunas ferias. Tiene un pequeño stock pero hace ventas por pedidos. La idea surgió a partir de los regalos que hizo para cumpleaños, nacimientos y amistades. Por el momento trabaja sola y no necesita ayuda económica, dado que impulsó su emprendimiento con sus ahorros.

María Victoria tiene un emprendimiento que consiste en la producción y venta de pastelería artesanal y delicias dulces. Se denomina "Porque te quiero, te cocino". Todo se produce en forma casera y artesanal: tortas de cumpleaños forradas y decoradas con *fondant*, galletitas decoradas con glasé o chocolate, *muffins*, tartas dulces varias, pepas y galletitas de queso. La mayoría de los pedidos se toman por WhatsApp y el

The logo of the Universidad Nacional de Rosario (UNR) is a purple square with the white letters "UNR" inside.

resto por Instagram. No posee local ni vende en ferias, tampoco tiene venta online. Trabaja sola en el departamento que alquila. Comenzó el proyecto en junio del año 2020 como consecuencia de la pandemia, sin ningún tipo de ayuda. En ese contexto tenía mucho tiempo libre y sus amigas le decían: "Tenés que vender".

Paola tiene un emprendimiento que se llama "Vuelta y vuelta" el cual consta de reparto de comida congelada como pollo, chipá, frutos rojos, entre otros. Arrancó el mismo hace 5 años y sin ningún tipo de ayuda. En la actualidad toma pedidos por WhatsApp y su equipo de trabajo está compuesto por 3 personas: ella misma en la parte de ventas y 2 repartidores más.

Viviana es la creadora de "Le Petit Monde" un emprendimiento de moda circular en el cual se vende indumentaria usada. Hace venta online, por contactos y en ferias. Empezó con sus hermanas con venta de *bijou* artesanal a lo que luego incorporó algo de indumentaria. Siguió sola desde 2021. La idea comenzó porque necesitaba ingresos después de divorciarse y estar fuera del mercado laboral por diez años. Hizo un curso de Emprendedores y otro de costura para "alinearse" más con el rubro, aunque admite que en la actualidad "sigue siendo complicado". Si bien no tiene ayuda económica, gente amiga la recomienda para que le den prendas en consignación y ella pueda venderlas.

Denise está al frente del emprendimiento "Crearte – Venta de pinturas y accesorios" desde noviembre del año 2020. En el mismo vende pinturas y accesorios, como ser pinceles y rodillos, y lo hace a través de un local y online. El proyecto surgió mientras ella, que es Ingeniera Civil, trabajaba en una empresa constructora y buscaba tener más independencia que le permitiera manejar más tiempo para dedicarle a su familia. Seleccionó un rubro que le gustaba y comenzó a indagar sobre el mismo, al no venir del rubro fue muy complicado el arranque. Trabaja sola. En el inicio usó todos sus ahorros y la familia la sostuvo para poder "mantenerse" por un largo tiempo. También necesitó ayuda a la hora de alquilar, buscar garantes y armar el negocio.

Claudia es la dueña y creadora de "Artemanía" que se dedica a la confección y venta de accesorios en tela como portamates, materos, artículos escolares, entre otros. Por el momento vende de forma online y están armando un local. El emprendimiento surgió en pandemia cuando su hija comenzó pintando artículos en fibrofácil y armando regalos para ocasiones especiales, a lo que agregaron la confección en tela. El equipo está compuesto por ella y su hija, quien se ocupa de las redes y la venta online. Claudia está a cargo de la fabricación, la contabilidad, costos y proveedores, aunque ambas crean los productos. Para comenzar recurrió a un crédito de la comuna local para monotributistas y créditos del Banco Nación (BNA).

Mónica tiene el emprendimiento "YUYOS.AR" a través del cual ayuda a las personas "a reconectar con el sagrado poder de las plantas", brindando *mix* de hierbas aromáticas y medicinales para las infusiones de todos los días. Desde hace pocos meses, Mónica arma *mixes* a partir de las propiedades de esas plantas, lo que complementa con un curso que comenzó con una maestra para mejorar dicha selección y manipulación. Cuenta con distintos proveedores de distintas provincias argentinas. La experiencia con CRIAR fue simultánea al inicio de su negocio, lo que le aportó "pasos firmes" para empezar. Está vendiendo de manera virtual a través de Marketplace (Facebook) y de Instagram y a negocios, dietéticas, verdulerías y tiendas naturales que se dedican a vender productos relacionados con el bienestar. Ella se hace cargo de todo y su pareja la ayuda con la logística.

María Carla es la dueña de "Car Zingale Estación de Belleza". Allí gestiona un equipo y busca equilibrar el trabajo y la vida personal. Destaca la importancia de coordinar las necesidades de su equipo y de sí misma. El emprendimiento consiste en brindar un espacio para el bienestar integral corporal de sus clientes, incluyen servicios como peluquería, estética de manos, de pies, perfilado de cejas, lifting de pestañas, máquinas para el bienestar corporal y cosmetología. Empezó a emprender hace siete

UNR

años, tras trabajar en relación de dependencia y en la empresa de su familia. En el 2020, como consecuencia de planificar su maternidad, optó por un salón más grande porque "quería llevar a mi bebé a trabajar conmigo (...) al ser independiente eso también es una traba". Allí empezó a incorporar otros servicios. Al principio trabajó sola, luego puso a una persona que le organizaba los turnos y ahora el equipo está conformado por ella y cinco empleadas.

Alejandra es la propietaria de un taller gráfico llamado "Meraki" que se especializa en estampería, sublimación y serigrafía DTF, ofreciendo productos como tazas, cuadernos y artículos de cerámica. Después de trabajar en un *call center* se dedicó a su propia firma, la cual comenzó como un proyecto secundario en 2017. Aprendió sobre sublimación y diseño gráfico a través de cursos y tutoriales en línea, mejorando la calidad de sus productos. Trabaja principalmente a través de redes sociales, especialmente Instagram y WhatsApp, y tiene puntos de entrega en el centro y en el barrio República de la Sexta (Rosario). Hace dos años no cuenta con local porque no podía pagar el alquiler. Si bien comenzó con una socia en un momento resolvieron separarse y siguió sola. Además del apoyo familiar, obtuvo ayuda económica de un programa de emprendedores de la Provincia de Santa Fe.

Ayelén es la propietaria de "Pasiones Lencería" dedicado a la venta de ropa interior femenina en todos los talles. Vende desde la casa y por Whatsapp. Comenzó por necesidad económica junto a su madre que es quien la acompaña en el emprendimiento. No ha solicitado ayuda económica, pero sí se ha visto beneficiada con capacitaciones gratuitas particularmente en temas comerciales y en el manejo de redes.

Malena desarrolló "Malenails.ros" un emprendimiento dedicado al servicio de manicuría a domicilio. Su servicio incluye uñas esculpidas, semipermanentes, *kapping*, *soft gel*, y todo lo que es belleza de uñas. Al trabajar a domicilio no tiene local y lo hace sola. Comenzó hace dos años como un *hobby*, algo divertido para distraerse y superar un mal momento personal desde lo emocional. Cuando inició fue su madre quien la apoyó financieramente, tanto con el costo del curso de Manicura Profesional como con los materiales iniciales.

Miriam abrió "Marzu" en 2019. El emprendimiento consiste en la producción de objetos de decoración, tanto para uso cotidiano como para festejar fechas o momentos especiales. Incluye *minibags*, agendas, cuadernos, cuadernillos, *stickers* y empaques a medida para pequeños comercios y revendedores. Disfruta lo que hace y en algunos productos incorpora sus propios diseños. Trabaja desde su casa y vende mayormente a través de WhatsApp. Esporádicamente publica en Facebook (Marketplace) y en Instagram. Cuenta con una clientela fija. Empezó un año antes de la pandemia con la sublimación de telas y la realización de almohadones que vendía en una feria los fines de semana. Luego consiguió un crédito que le permitió adquirir sus propias máquinas para sublimar. En pandemia hizo tapabocas personalizados. Luego se capacitó en patronaje y confección de ropa, y adquirió máquinas de coser industriales con sus ahorros. Trabaja sola, pero tiene a una colaboradora para el manejo de redes sociales.

Marisol tiene un emprendimiento que se dedica a la elaboración y venta de prendas y accesorios creados por ella "Victoria Corazón Accesorios" Son artículos en *crochet* destinados a bebés y a decoración del hogar. Trabaja en su casa y vende en línea y en ferias. Comenzó en 2023 y a partir de seguir su pasión de crear y diseñar cosas con las manos. Trabaja sola. No ha solicitado ayuda financiera por ahora.

Estefanía tiene su emprendimiento desde 2018. "Joaquina\_decoo" se enfoca en la venta mayorista y minorista de artículos de decoración. La iniciativa surgió a partir de haber sido madre y tener la necesidad económica de incrementar sus ingresos. Vende *online* y trabaja sola. No ha accedido a ninguna ayuda económica.

Yiska tiene un emprendimiento textil, de venta y arreglo de ropa. Todavía no tiene un nombre para su emprendimiento, pero comercializa a través de Facebook como Yiska



UNR

Israela. El emprendimiento incluye venta de "ropa de feria y de tienda", arreglos de prendas y costura en general. Trabaja sola y desde su casa. Comenzó a emprender por necesidad, ya que no conseguía un trabajo formal. Si bien una vez aplicó para obtener ayuda económica no resultó y luego ya continuó con sus propios ahorros.

Virginia está a cargo de "Tetete sublimaciones", emprendimiento que se dedica a personalizar distintos objetos como tazas, remeras, mochilas y bolsos entre otros, a través del sublimado. Trabaja desde su casa. Vende online y utiliza Facebook e Instagram para la venta en redes sociales. El emprendimiento nació en 2013 por necesidad cuando su marido se quedó sin empleo. Trabaja sola y en algunos casos puntuales recibe la ayuda del esposo. No ha solicitado ayuda económica.

Silvina lleva adelante su emprendimiento "Magnolia Showroom" dedicado a la venta de ropa femenina en todos los talles. Tiene un local propio y venta online. Comenzó con el emprendimiento en el año 2021, sobre el final de la pandemia. La idea surgió porque se mudó a una ciudad en que no había negocios que manejaran talles grandes en ropa femenina y encontró una oportunidad para desarrollar. Trabaja sola. Ha recibido ayuda económica.

Luego de analizar todas las respuestas pueden encontrarse varios puntos en común, sintetizados a continuación:

La mayoría se dedica a los rubros gastronómicos y textiles, incluyendo indumentaria y accesorios.

La pandemia del Covid-19 fue un punto de inflexión para muchas de ellas, ya sea por haber motivado la idea de emprender o por haber generado un cambio a nivel personal y laboral que empujara la decisión de tener un negocio propio.

En las motivaciones para emprender destacan tanto las necesidades económicas como el placer, seguir una pasión y motivaciones personales como el manejo del tiempo y compatibilizar la vida laboral con la personal.

La mayoría trabaja sola. Unas pocas han logrado manejar equipos, pero en ningún caso se superan los cinco colaboradores.

Se resalta que en la mayoría de los casos la familia, pareja y/o círculo de amigos han contribuido tanto para arrancar a emprender como para sostener el negocio: desde colaborar con la repartición de los productos hasta ayudar con la difusión del emprendimiento entre los conocidos

En lo que respecta a los canales de venta, predomina la modalidad *online* a través de Facebook, Instagram y WhatsApp. En algunos casos se complementa con la venta en salón.

En cuanto a la ayuda financiera, la mayoría no ha accedido a facilidades de financiamiento externo. En muchos casos la ayuda provino de la propia familia, que se constituye como un apoyo fundamental para superar las distintas dificultades que fueron atravesando las emprendedoras durante la vida de su negocio. Las pocas que han accedido a la ayuda económica apelaron a créditos municipales, provinciales o nacionales, principalmente para comprar nuevos insumos o mejorar las instalaciones.

### **Claroscuros del emprendedorismo femenino**

Para profundizar sobre las características de emprender siendo mujer, se desarrollaron algunas preguntas que intentaron reflejar las diversas experiencias de las emprendedoras seleccionadas.

De las respuestas a la pregunta: "¿Qué obstáculos o dificultades enfrentaste a la hora de emprender?" y sus aspectos subyacentes, tales como cuáles obstáculos consideran están ligados al hecho de ser mujer, cómo lograron superarlos y en qué



UNR

medida piensan que vincularse a otras emprendedoras las ayudó o puede ayudarlas a superarlos, pueden distinguirse las siguientes reflexiones:

Si bien las dificultades son diversas, pueden resumirse en la dificultad para organizarse, la falta de tiempo, el desconocimiento sobre cómo gerenciar un negocio, la complejidad en el cálculo y gestión de costos y en la fijación de precios, no saber manejar redes sociales, la situación económica general y la convivencia con otros actores que impacta de cerca en la vida de cada emprendedora.

La mayoría de las entrevistadas no relacionan estos obstáculos con el hecho de ser mujer porque consideran que son generales a todos los emprendedores. Algunas pocas vincularon estos problemas al "machismo" o que los hombres podrían sobrellevar mejor algunas tareas, como cargar peso o efectuar envíos y traslados.

La capacitación constante, el relacionamiento con expertos, el aprendizaje de "la práctica" y la ayuda de su círculo íntimo son los medios a través de los cuales las entrevistadas lograron superar las dificultades propias de cada negocio. Algunas de ellas destacaron que no pudieron hacerlo por completo, pero están en proceso.

En su gran mayoría destacan la implementación y fluidez de las habilidades blandas, tales como la comunicación, la empatía y la importancia de los vínculos sólidos y a largo plazo, como herramientas que ayudan a sobrellevar la actividad.

La colaboración entre mujeres y emprendedoras es clave porque sienten una especial contención entre ellas, de tal modo que no parecen estar solas frente al emprendimiento y sus respectivos obstáculos. Resaltan que hay miedos y prejuicios que se van superando, mientras aprovechan la información que obtienen entre sí para resolver diferentes problemáticas, como cuestiones legales y financieras. Estos lazos de fraternidad no solo se estrechan por algún problema puntual sino también para compartir experiencias o, en alguna oportunidad, para concretar alianzas de venta.

Además de la constancia y persistencia en sus respectivas tareas y proyectos, las relaciones con sus colegas, compañeros de trabajo y capacitadores son igual de importantes para sostener el entusiasmo y las ganas de seguir evolucionando.

Por otro lado, en la pregunta: "¿Qué fortalezas pensás le da a tu emprendimiento el hecho que seas mujer?", que se complementa con las preguntas respecto de en qué aspectos piensan que las mujeres emprendedoras son mejores que los varones y en qué habilidades o destrezas se destacan las mujeres como emprendedoras, se aportaron detalles de la visión de las emprendedoras sobre el rol femenino frente a los emprendimientos y las posibles diferencias con el género opuesto en la misma función.

Si bien algunas de las entrevistadas mencionaron que no encuentran fortalezas específicas por ser emprendedoras mujeres, la mayoría hizo hincapié en que llevar adelante este tipo de proyecto depende mucho de la personalidad del emprendedor, independientemente del género.

Quienes sí manifestaron fortalezas exclusivas resaltaron la simultaneidad de pensar y hacer, la disciplina, la tenacidad, la resiliencia, la pasión, la velocidad en la que resuelven algunas cuestiones (a diferencia de los hombres que pueden tomarse más tiempo), la sociabilidad, el apoyo hacia sus pares, la empatía hacia las clientas mujeres, entre otras aptitudes.

Casi todas las emprendedoras sostienen la visión en que no son mejores que los hombres (ni viceversa) pero sí son diferentes. Entre estos aspectos distintivos destacan la mirada para la elaboración y exhibición de los productos, la difusión y exposición de la marca, el "toque femenino" que las distingue de los hombres, los canales de venta (por ejemplo, realizar videos y mostrarlos en redes), la manera de comunicar en general y, no menos importante, el empuje y la motivación constante de buscar y crear.



UNR

Como aspectos más destacados de las mujeres emprendedoras, las entrevistadas concluyeron que son: la paciencia, la capacidad, la inteligencia, el "buen gusto", la delicadeza, la resiliencia, el ingenio, la creatividad, la organización y la calidez del trato hacia sus pares o clientes.

### ***El aporte de la Universidad Nacional de Rosario***

Las entrevistadas compartían la experiencia de haber pasado por programas gratuitos ofrecidos por la Universidad Nacional de Rosario. Un grupo fue capacitado y mentoreado en el Programa de Mujeres Emprendedoras organizado por CRIAR y la UNR y el otro son emprendedoras que se capacitaron por medio de los cursos de la Escuela de Oficios de la UNR.

En el caso de las entrevistadas que pasaron por el programa de UNR-CRIAR expresaron en su gran mayoría que se enteraron de la propuesta a través de sus contactos más cercanos, amigos y profesionales con los que tienen una relación de confianza y están al tanto de sus actividades. Otros casos supieron de CRIAR por medio de colegas y/o emprendedores, por clientas, compañeras de la Cooperativa o por redes sociales, como Instagram.

En relación a cuál es su conformidad con la capacitación obtenida, qué es lo que más y lo que menos les sirvió y qué contenidos o habilidades le agregarían pueden destacarse el profesionalismo del cuerpo docente y las sugerencias constantes hacia las asistentes del curso, como la integridad, la entereza, el compañerismo, el aliento y la generosidad de todas las mujeres con el prójimo.

Casi todas expresaron que los contenidos fueron útiles y que "todo sirve", pero destacan que lo mejor fue el aprendizaje sobre costos y cómo calcular el precio de los productos para su posterior venta. Hacer valer la hora de trabajo y tener la obligación de analizar la realidad de cada una frente a su emprendimiento fueron aspectos que solo aprendieron en esta capacitación, a diferencia de experiencias pasadas. Solo dos entrevistadas indicaron que la clase sobre impuestos fue la que menos les aportó, pero fue porque tenían conocimiento previo de la temática.

Si bien todas están sumamente conformes con los contenidos, creen que sería positivo sumar conocimientos sobre inteligencia artificial (IA), incrementar las clases y encuentros presenciales, mayor interacción con otros emprendedores y grupos homogéneos relacionados, además de cerrar la capacitación con alguna exposición en algún espacio de Rosario para lograr mayor difusión.

Acerca de qué beneficios obtuvieron o piensan que pueden obtener de vincularse con otras mujeres emprendedoras, consideran que son muchos, principalmente porque se forman grupos de ayuda muy lindos donde pueden compartirse experiencias y aportes para cada emprendimiento. Además, pueden reflexionar sobre el modo de trabajo y organización del tiempo, que siempre es escaso, darse contención y mantenerse acompañadas en todo momento ya que emprender no es tarea sencilla.

En cuanto a las entrevistadas que formaron parte de Oficios UNR indicaron que tomaron conocimiento de la propuesta a través de amigos, familiares, la página web de la UNR, por la radio o incluso por la oferta educativa de la Comuna local. En uno de los casos, como la emprendedora está en el Programa Otra Vuelta UNR (secundario virtual de la Universidad, con modalidad híbrida, para jóvenes y adultos) el curso formaba parte de las capacitaciones electivas que tenía a su disposición.

Acerca de cuál es su conformidad con la capacitación obtenida, qué es lo que más y lo que menos les sirvió, como así también qué contenidos o habilidades le agregarían, puede sostenerse que la satisfacción es muy alta y consideran que todos los contenidos fueron útiles, en especial los referidos a costos, fijación de precios, gestión y administración y el manejo de redes. Sumarían contenidos como la fabricación de



UNR

productos, marco impositivo y cómo gestionar tarjetas de crédito y pago en cuotas para competir con otros comerciantes, así como seguir profundizando en el tema de redes y fijación de precios.

Por último, consideran que estrechar lazos con otras emprendedoras trae beneficios, producto de escuchar nuevas ideas y otras formas de cómo encarar un negocio o emprendimiento, al igual que realizar alianzas de venta entre ellas. También resaltan el apoyo mutuo que se genera, la empatía y solidaridad, el acompañamiento y el intercambio de experiencias.

### ***Reflexiones en torno al desafío de emprender siendo mujer***

La última pregunta de la entrevista, que abre el espacio a las reflexiones de las emprendedoras sobre el desafío de emprender siendo mujer, arrojó diversos aportes:

Emprender implica fuertes desafíos. Más allá del género de quien emprende, es una realidad diferente al trabajo en relación de dependencia. Esta actividad permite descubrirse a uno mismo y permite manejar con cierta autonomía los tiempos y tomar las propias decisiones, lo que es remarcó como algo sumamente positivo.

Desarrollar un emprendimiento siendo mujer implica otras dificultades porque al mismo tiempo la emprendedora enfrenta tareas de cuidado como madre, hija y esposa. La flexibilidad en el uso del tiempo que se mencionaba en el párrafo anterior como una ventaja, también puede volverse un problema; para que esto no ocurra, es importante saber poner límites a las exigencias propias y ajenas.

Las pocas mujeres que se animan a emprender en rubros tradicionalmente masculinos abren nuevas oportunidades para otras mujeres.

Algunas entrevistadas plantean que algunas dificultades surgen de un mundo que es machista "las puertas no se abren tan rápido siendo mujer"; justamente indican que una de las mayores dificultades de ser mujer emprendedora es insertarse en el mercado. Sin embargo, también consideran que emprender siendo mujer resulta mucho más fácil que estar en relación de dependencia con un jefe hombre que tenga actitudes "machistas".

Por el lado positivo consideran que las mujeres son muy resilientes y sensibles, marcan que se generan espacios de sororidad entre mujeres que emprenden en donde se ayudan mutuamente, resaltan la pasión y el amor puesto en los proyectos y en los vínculos entre ellas.

### **Conclusiones**

A lo largo del trabajo, se abordan los desafíos y oportunidades del emprendedorismo femenino, centrándose en las experiencias de mujeres que participaron en programas de formación de la Universidad Nacional de Rosario (UNR).

Se parte del supuesto que las iniciativas formativas bajo estudio no solo brindan capacitación técnica, sino que también fortalecen los lazos sociales y emocionales entre las emprendedoras, favoreciendo el crecimiento de sus proyectos y superación de los desafíos inherentes al emprendimiento.

Los resultados confirman que, aunque las emprendedoras enfrentan barreras comunes (financieras, de acceso al mercado y de organización), destacan fortalezas singulares como la empatía, resiliencia y el apoyo mutuo, lo que mejora su experiencia y potencia sus negocios.

Puede concluirse que la mayoría de las entrevistadas tienen emprendimientos gastronómicos o textiles, tanto en lo que aplica a la confección de prendas como de accesorios.



UNR

La mayoría trabaja sola, únicamente unas pocas ya tienen equipos pequeños de colaboradoras.

Los principales motivos para emprender radican en necesidades económicas, seguir una vocación y poder equilibrar mejor los tiempos laborales con los personales. Este último punto es particularmente relevante para quienes tienen tareas de cuidado a su cargo y quieren pasar más tiempo con sus familias.

Algunas pocas han accedido a financiamiento externo, aprovechando créditos a tasas preferenciales o formas convenientes de financiación ofrecidas por la nación, la provincia o la municipalidad para emprendedores. En la mayor parte de los casos las familias, parejas o amigos han servido de apoyo material y emocional a los emprendimientos.

La mayor parte de las ventas se realizan por medio de redes sociales, en algunos casos tienen además locales de venta al público.

Todas reconocen una diversidad de dificultades que tuvieron que transitar para el desarrollo y la sustentabilidad de sus emprendimientos. Consideran que la mayor parte de las dificultades, tales como organizarse, entrar al mercado, el acceso al capital, o las dificultades para calcular costos y fijar precios son comunes a todos los emprendedores independientemente del género. Sin embargo, algunas reconocen algunas dificultades adicionales por ser mujer, como que las puertas no se abren con tanta facilidad, y sobre todo el uso del tiempo, dado que la mujer está más afectada por las tareas de cuidado en el hogar.

En este sentido valoran muy positivamente el aporte de la Universidad Nacional de Rosario al permitirles capacitarse y generar vínculos con otras emprendedoras, lo que facilita el trabajo cotidiano. Consideran que crear estos lazos por un lado emocionales, pero también comerciales, las ayudan a sentirse acompañadas, se brindan ayuda mutuamente, intercambian experiencias, y también generan alianzas comerciales que les permiten mejorar la situación de sus emprendimientos.

No consideran que las mujeres sean mejores que los hombres, pero sí distintas. A la hora de pensar en las fortalezas de la mujer emprendedora resaltan la capacidad de hacer cosas en forma simultánea, la resiliencia, la pasión y el amor hacia lo que hacen, la disciplina y la tenacidad. Asimismo, hacen hincapié en la sociabilidad, el apoyo hacia sus pares, la empatía hacia las clientas mujeres y la velocidad de respuesta ante situaciones desafiantes. Rescatan lo valioso del "toque femenino" y del "buen gusto" en la forma de diseñar y presentar los productos y en los modos de comunicar. Finalmente, remarcan como virtudes distintivas la delicadeza, el ingenio, la creatividad, y la calidez del trato hacia sus pares y sus clientes.

La novedad del trabajo consiste en ofrecer una mirada cualitativa sobre la experiencia de las mujeres emprendedoras en Rosario, especialmente dentro del contexto académico y formativo proporcionado por la UNR. A través de entrevistas en profundidad, se resalta cómo las mujeres gestionan sus emprendimientos, al tiempo que equilibran las demandas laborales con las responsabilidades familiares. Además, el estudio contribuye a cierta comprensión de las fortalezas del emprendedorismo femenino, no solo en términos de habilidades técnicas y sociales, sino también en la creación de lazos emocionales y comerciales dentro de una red de apoyo.

La relevancia de este trabajo radica en su contribución a la comprensión de la experiencia femenina en el ámbito del emprendedorismo, ofreciendo información valiosa para mejorar futuras políticas y programas de apoyo para mujeres emprendedoras.