

**UNIVERSITAT DE VALÈNCIA**  
INSTITUTO UNIVERSITARIO DE INVESTIGACIÓN EN  
ECONOMÍA SOCIAL Y COOPERATIVA IUDESCOOP-  
PROGRAMA DE DOCTORADO EN ECONOMÍA SOCIAL  
(COOPERATIVAS Y ENTIDADES NO LUCRATIVAS)



UNIVERSITAT  
DE VALÈNCIA

TESIS DOCTORAL

EMPODERAMIENTO FEMENINO E INSERCIÓN POR LA  
ECONOMÍA: ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MODELO DE  
LAS COOPERATIVAS ANDALUZAS Y DE LA ECONOMÍA  
SOLIDARIA EN BRASIL

PRESENTADA POR:

**Daniela Ribeiro Coutinho**

DIRIGIDA POR:

**Dra. Antonia Sarjado Moreno,**

Departamento de Economía Aplicada, Instituto Universitario Polibienestar.

Valencia, marzo de 2017

## AGRADECIMIENTOS

A mí, me ha puesto un gran reto, escribir esa tesis. Desde que empecé el doctorado por la Universitat de València – España, he pasado por diversos procesos de aprendizaje. El primero, y creo que es tan importante como los demás, fue abrir mi correo electrónico, verificar el documento adjunto remitido por el director del programa de doctorado y avistar mi nombre en la relación de los candidatos aprobados para iniciar el curso de doctorado en el año 2013, en esta institución del sistema educativo español tan respetada. Me acuerdo como si fuera hoy, un torbellino de emociones en un solo momento: alegría, encantamiento, lágrimas, sueños... en segundos el camino de toda vida académica en la memoria. Y la certeza de que cada paso dado, pequeño o largo, tuvo la misma relevancia. Durante estos cuatro años de madurez literaria aprendí que no importa el tamaño de los pasos, puesto que todos llevan a la dirección: ser resiliente. Ahora que llego al fin de mi investigación no puedo dejar de reconocer a las instituciones y personas me ayudaron en el trabajo que he realizado.

Agradezco especialmente el apoyo que me han brindado todos los profesores del Instituto Universitario de Economía Social y Cooperativa (IUDESCOOP), con los cuales aprendí sobre el universo de la Economía Social Española en mi primer contacto con el tema.

Mi agradecimiento es también para la profesora Dra. Antonia Sarjado Moreno, directora responsable por esta tesis, por la confianza, por la infinita disponibilidad, por todas las enseñanzas, por la objetividad, referencia de claridad, por ser la gran incentivadora en la superación de mis límites, y de la impecable conducción de mi trabajo.

Agradezco a la profesora Dra. Liana Carleial, que me enseñó desde el curso de maestría a atreverse, a cuestionar, y sobre todo a ser curiosa. Siempre mi puerto.

A los amigos de aula que verdaderamente estuvieron a mi lado durante todo el proceso de conclusión de las disciplinas: Mateusz Radek y Salvador Aguilera.

A AMECCOP – Andalucía (Asociación de Mujeres Empresarias Cooperativistas de Andalucía), por la colaboración inestimable en todas las fases de la investigación empírica y a FAECTA (Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo) y especialmente a responsable de Comunicación de esta Federación, Laura Castro Mesones (Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas).

A las cooperativas españolas y brasileñas que estuvieron siempre disponibles, tanto para las visitas como para recopilar información que ha servido de base para la construcción de este trabajo.

## RÉSUMÉ

Cette étude a comme objectif central d'examiner l'hypothèse suivante: les coopératives d'économie sociale et/ou solidaires contribuent à l'autonomisation des femmes en créant des dynamiques d'équité en termes sociaux, économiques et culturels, qui promeuvent l'égalité des sexes.

Les principaux objectifs qui guident cette recherche sont les suivants:

- 1) Aborder les facteurs sociaux, économiques et culturels qui régissent les entreprises sociales prédominantes. Les principaux facteurs sont: le genre, le niveau de scolarité et le rôle des coopératives dans le développement économique et social de chaque pays.
- 2) Analyser les facteurs que prennent en compte les deux formes de gestion, le système de l'économie sociale et celui de l'économie solidaire, dans le sens de vérifier de possibles similitudes et/ou différences.
- 3) Discuter et analyser les résultats économiques et sociaux obtenus à travers l'enquête sur le terrain menée dans les deux pays, l'Espagne (Communauté autonome d'Andalousie) et le Brésil (États du Paraná et du Rio Grande do Sul).

Pour ce faire, la thèse part d'une méthodologie de recherche qui se caractérise comme une étude de cas, exploratoire, illustrative et potentiellement explicative, menée dans 24 coopératives sur les territoires espagnol et brésilien, entre juin et juillet 2016. Grâce à un questionnaire via l'outil Google Drive, ont été réalisées des interviews de questionnaire ouvert et semi-structuré parmi les membres du conseil d'administration et les directeurs, où les méthodes

d'analyse des éléments recueillis, essentiellement de type qualitatif/quantitatif, permettent l'identification et la classification structurelle des dimensions-clés, la mise en évidence de modèles de comportement communs, l'élaboration d'une explication théorique, l'identification des rapports de causalité et l'analyse des décisions critiques. Les résultats de l'enquête montrent que toutes les femmes interrogées considèrent que la coopérative est une structure très favorable à l'autonomisation des femmes. Après avoir analysé les résultats, il est possible de conclure que la méthode adoptée est appropriée, puisqu'elle a permis d'atteindre les objectifs proposés, et que l'hypothèse de cette thèse est correcte, puisque les résultats identifiés ont montré que les coopératives, comme principal instrument de promotion de l'économie sociale, dans leur dynamique économique, sociale et culturelle, favorisent l'autonomisation des femmes et l'égalité des sexes dans les deux pays.

**Mots clé:** Économie Sociale Économie Solidaire, Genre, Espagne, Brésil.

## ABSTRACT

This study has as the main objective the investigation of the following hypotheses: how the Social Economy and/or Solidarity cooperatives contribute to the female empowerment by providing equity dynamics in relation to social, economic and cultural terms, promoting gender equality.

The main objectives that north this research are:

- 1) To address the social, economic and cultural factors that govern the most prevailing social enterprises. The main factors are: gender, education, and the role of the cooperatives in the economic and social development of each country.
- 2) To analyze the factors that contemplate the two forms of management of the system of Social Economy and Solidarity Economy: in the sense of verifying possible similarities and/or differences. And;
- 3) To discuss the social and economic results obtained through field research carried out in two countries, Spain (Autonomous Community of Andalucia) and Brazil (in the states of Paraná and Rio Grande do Sul), and analyzing them.

To do so, the thesis is based on a research methodology characterized as a case study, exploratory, illustrative and potentially explanatory, carried out in twenty-four cooperatives in Brazilian and Spanish territories, between June and July 2016. By means of a questionnaire via the google drive tool, there were held open and semi-structured questionnaire interviews with the members of the governing council and directors, whose methods of evidence analysis are

basically qualitative and quantitative, that seek to identify and classify key structural dimensions, to search for common behavioral patterns, the creation of a theoretical explanation and the identification of casual relationships and the analysis of critical decisions. The results of the research show that in relation to the number of women, all of them who were surveyed considered the cooperative as a very favorable structure for female empowerment. After the analysis of the results, it's possible to conclude that the adopted method is adequate, once it allowed to reach the proposed objectives and that the hypothesis of this thesis is true, since the identified results demonstrated that the cooperatives are a leading instrument in the promotion of the Social Economy, and that their economic, social and cultural dynamics women's empowerment and gender equality in both countries.

**Keywords:** Social Economy, Solidarity Economy, Gender, Spain, Brazil.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

<b>1 INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Estructura del trabajo .....	11
<b>2 FACTORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES: EMPODERAMIENTO DE LA MUJER A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO.</b>	<b>13</b>
2.1 Marco conceptual del empoderamiento femenino: naturaleza y perfiles.	18
2.2 El empoderamiento femenino .....	32
2.3 Emprendimiento como vía de empoderamiento.....	40
<b>3 EMPRENDIMIENTO FEMENINO A TRAVÉS DE LA ECONOMÍA SOCIAL</b>	<b>52</b>
3.1 Qué es la Economía Social, composición, formas jurídicas.....	52
3.2 El cooperativismo como instrumento de la Economía Social .....	65
<b>4 FACTORES DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN ESPAÑA: REVISIÓN DE LA LITERATURA.....</b>	<b>73</b>
4.1 Introducción .....	73
4.2 Motivaciones para emprender.....	78
4.3 Los factores contextuales .....	105
4.4 Las cooperativas en la Comunidad de Andalucía – España .....	121
<b>5 ECONOMÍA SOLIDÁRIA Y EMPRENDIMIENTO FEMENINO - REVISIÓN DE LA LITERATURA.....</b>	<b>143</b>
5.1 Marco conceptual de la Economía Solidaria en Brasil .....	143
5.2 Emprendimiento Femenino en Brasil .....	190
5.3 Región Sur de Brasil – Paraná y Rio Grande do Sul.....	199
<b>6 METODOLOGÍA DEL TRABAJO EMPÍRICO .....</b>	<b>204</b>
6.1 Método y Metodología: algunas consideraciones .....	204
<b>7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....</b>	<b>221</b>
7.1 Cooperativas investigadas .....	221
7.2 Tests .....	224
7.3 Ingreso .....	226
7.4 Número de Mujeres que Trabajan en las Cooperativas .....	229
7.5 Número de Hijos de las Responsables por las Cooperativas .....	233
7.6 Nivel de formación de las Responsables de las Cooperativas.....	234
7.7 Tipo de Emprendimiento .....	235



7.8 Recepción de Ayuda Económica Gubernamental para la Creación o Mejora .....	240
7.9 Solicitud de Préstamos Bancarios en los Últimos Meses.....	241
7.10 Apoyo Familiar .....	243
7.11 Notas dadas por las Cooperativas para Contribución de la Mujer en la Renta Familiar.....	244
7.12 Responsabilidad de la Mujer en la Renta Familiar .....	246
7.13 Apoyo del Gobierno a la Estructura Física de la Cooperativa .....	247
7.14 Grado de Satisfacción al Trabajar en la Cooperativa.....	248
7.15 Número de Mujeres Trabajando en la Coordinación de las Cooperativas .....	250
7.16 Edad de las Mujeres que Trabajan en las Cooperativas.....	251
7.17 Economía Solidaria / Economía Social .....	252
7.18 Economía Solidaria / Economía Social en el Futuro .....	254
7.19 Solicitud de Ayuda Económica del Gobierno .....	255
7.20 Dificultad entre sexos para Empezar .....	256
7.21 Dificultad entre sexos para conseguir crédito en los bancos .....	258
7.22 Situación antes de empezar .....	259
7.23 Razón que llevó a empezar .....	260
7.24 Solicitud de ayuda no económica.....	261
7.25 Número de extranjeros trabajando en las cooperativas .....	263
7.26 Ayuda Recibida de Instituciones Públicas/Privadas.....	264
7.27 Miedo a fracasar al iniciar el emprendimiento.....	265
7.28 Sobre la motivación emprendedora .....	268
7.29 El contexto de la emprendedora .....	270
7.30 Factores del éxito cooperativo .....	276
<b>8 CONCLUSIONES .....</b>	<b>279</b>
8.1 Líneas de Investigación Futuras .....	291
<b>9 BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>294</b>
<b>10 ANEXOS .....</b>	<b>325</b>
<b>LISTA DE SIGLAS.....</b>	<b>329</b>

## 1 INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el desempleo puede ser considerado como uno de los mayores problemas que asolan el panorama mundial. Tratándose de una sociedad capitalista globalizada, Cornelian (2006, pág. 11) menciona que “desde el inicio de la década de los 70, ha causado devastación, miedo, incomodidad y muerte por el globo. De socialistas a (neo) liberales, todos coinciden en que el desempleo es el más factor más importante causante de trastornos, miseria y destrucción social”. En esta perspectiva, el instinto de supervivencia hace que las personas terminen por buscar modos de vida para atender sus necesidades básicas, según Cornelian (2006) una de esas alternativas es la Economía Solidaria, como es conocida en Brasil.

Sin embargo, existen diferentes formas de identificar lo que es y cómo funciona este tipo de organización social. En Brasil y en el mundo, muchas son las denominaciones encontradas. Algunas son semejantes, otras divergentes. Para este trabajo se adoptaron las siguientes: Economía Social y Economía Solidaria. El posicionamiento en relación a estas dos terminologías, se da debido a que enfoque de este estudio es analizar este modelo de organización social en España (Comunidad Autónoma de Andalucía) y en los estados de *Paraná y Rio Grande do Sul* localizados en la región Sur de Brasil.

El concepto de empoderamiento puede ser definido, siguiendo a Kabeer (2001), una de las autoras más reputadas en este ámbito, como un proceso a través del cual las personas a las que se les ha negado o limitado la posibilidad de tomar decisiones, como ha sido el caso de la mujer, la adquieren. Así, no se debe dejar de considerar que, el concepto de empoderamiento se halla estrechamente ligado al de poder. Para tanto, Rowlands (FRIDE, 2006b) identifica cuatro tipos de poder: poder sobre (cuando el incremento en el poder

de uno, implica la pérdida de poder de otro); poder para (el que tienen algunas personas y lo usan para estimular a otras); poder con (cuando se comparte de forma colectiva), y poder desde dentro (que genera la confianza en uno y fomenta la autoestima).

En ese contexto, conforme bien dice León (2001) el análisis del empoderamiento en relación al género, evidencia que las mujeres se diferencian y se destacan en virtud de su ciclo vital, regional, clase social, etnia, cultura y otros. Por estos motivos y discursos, las mujeres han sido objeto de un tipo de poder dominador, un poder invisible que las “desempodera”, y relega su poder al ámbito de lo privado, de lo doméstico y en gran medida de lo familiar.

Cabe resaltar que las demandas históricas de las mujeres siempre fueron amparadas por los movimientos feministas, cuyo punto de intersección es el sistema de derechos humanos, en una relación donde el empoderamiento consiste en elevar los derechos de las mujeres a derechos humanos (Maquiera, 2010). De esa forma, el empoderamiento femenino ocurre a partir del momento en que son eliminadas las barreras sociales, culturales y políticas, de modo que esa mujer pueda realizar sus propias elecciones de forma democrática.

En el año 2005, *The World Economic Forum* ([http://www.weforum.org/pdf/Global\\_Competitiveness\\_Reports/Reports/gender\\_gapág.pdf](http://www.weforum.org/pdf/Global_Competitiveness_Reports/Reports/gender_gapág.pdf)), basado en los estudios de UNIFEM (hoy ONU-mujeres) estableció cinco dimensiones relevantes para valorar el empoderamiento de la mujer y analizar así el gap de género existente entre países. Dos de estas dimensiones son de índole económica, y se concretan en participación, y en las oportunidades de la mujer en la economía, adquiriendo, por tanto, la variable económica una relevancia

primordial en el empoderamiento femenino. En 2010 la ONU- Mujeres presentó Los Principios para el Empoderamiento de la Mujer, los cuales constituyen una adaptación de los Principios Calvert para las Mujeres, originalmente elaborados en colaboración con UNIFEM, y publicados en 2004, siendo considerados como el primer código de conducta empresarial mundial centrado exclusivamente en el empoderamiento, el progreso y la inversión en las mujeres de todo el mundo (<http://www.unwomen.org/es/partnerships/businesses-and-foundations/womens-empowerment-principles>).

Adicionalmente, el Prólogo del Documento de la Organización Internacional del Trabajo, Género y emprendimiento. Guía de formación para mujeres empresarias (2011) (<http://www.oit.or.cr>), indica que el emprendimiento promueve el empoderamiento económico y social de las mujeres en las empresas entendiendo que el segundo solo se da si existe el primero. (<http://www.ilo.org/global/topics/employment-promotion/long--es/index.htm>).

Así, el emprendimiento social ha surgido como una herramienta para mejorar la calidad de vida de las personas en condiciones vulnerables y ha sido una estrategia para el empoderamiento femenino, ya que contribuye a fomentar autonomía de las mujeres y su inclusión integral (Sánchez, 2011; Harretche, 2011). Sin embargo, el menor acceso a los recursos por parte de la mujer para emprender también ha sido tradicionalmente constatado, de modo que, la realidad, muestra un gap de género entre la participación laboral y familiar-doméstica de la mujer y el hombre (Ruiz *et al.*, 2012b), lo cual se traduce en la menor participación femenina en las actividades productivas y en la creación de empresas.

Para tener una idea de la dimensión de ese abismo, según el GEM (2009; 2010) existe una mayor propensión a emprender por parte de los hombres que

de las mujeres, siendo emprendedoras solo el 36,4% del total (GEM, 2009, 2010). En especial para el caso español, sólo 4 de cada 10 emprendedores son mujeres (GEM, 2013).

Además, la actividad emprendedora española tiene niveles reducidos situándose en el 5,2%, tras una progresiva disminución desde los inicios de la crisis hasta el 2010, recuperándose en el 2011, para persistir en la modesta cifra actual. Se trata de una actividad predominantemente masculina, dado que seis de cada diez emprendedores son hombres, en cualquiera de las fases del proceso, siendo especialmente reducida en las fases de consolidación y abandono (GEM, 2013). Es importante considerar que la tradicional concepción masculina del emprendimiento, puede ejercer de elemento disuasorio para la mujer que no se identifique con este arquetipo del emprendedor masculino, ello a pesar de que el actual contexto de crisis haga visualizar el emprendimiento como una opción profesional adecuada para las mujeres. En este sentido Sen (1999) apunta que en sociedades donde la cultura productiva dominante está determinada por la dominancia masculina, ello limita y condiciona las motivaciones emprendedoras de la mujer, y por tanto sus oportunidades económicas y capacidades personales.

De acuerdo con Singer (2002a) se trata de otro modo de producción. Modo este, en el que los principios básicos no se respaldan en el individualismo, sino en la propiedad colectiva, que asociada al capital, prima por los derechos y la libertad individual. Para Singer (2002a, pág.10):

*O que importa entender é que a desigualdade não é natural e a competição generalizada tampouco o é. Elas resultam da forma como se organizam as atividades econômicas e que se denomina modo de produção. O capitalismo é um modo de produção cujos princípios são o direito de propriedade individual aplicado ao capital e o direito à liberdade individual. A aplicação destes princípios divide a sociedade em duas*

*classes básicas: a classe proprietária ou possuidora do capital e a classe que (por não dispor de capital) ganha a vida mediante a venda de sua força de trabalho à outra classe. O resultado natural é a competição e a desigualdade. A economia solidária é outro modo de produção, cujos princípios básicos são a propriedade coletiva ou associada do capital e o direito à liberdade individual. A aplicação desses princípios une todos os que produzem numa única classe de trabalhadores que são possuidores de capital por igual em cada cooperativa ou sociedade econômica. O resultado natural é a solidariedade e a igualdade [...]¹.*

Se nota que para Singer (2002a), la necesidad de que coexistan junto al capitalismo otras formas de trabajo y generación de ingresos, está latente en todo el mundo, sobre todo frente a crisis que se vive en la actual coyuntura global.

La actual crisis económica ha dejado al descubierto los déficits productivos reales, y ha convertido al emprendimiento en una de las salidas laborales más recurrentes, cuando no la única. La opción de crear una empresa constituye en una alternativa económica para las mujeres, estando cada vez más asumida como una opción profesional adecuada, a pesar del tradicional rol masculino del emprendedor. Ello se haya constatado a tenor de los datos del último informe GEM (*Global Entrepreneurship Monitor*) 2013, donde tras la caída Índice de Actividad Emprendedora (TEA) desde el 2008, año de advenimiento de la crisis, ha ido aumentando paulatinamente, para situarse en el 4,2% actual, eso sí, a distancia del índice masculino, con un 6,2%. Es decir, en

---

<sup>1</sup> Lo que importa comprender es que la desigualdad no es natural y la competición generalizada tampoco lo es. Resultan de la forma en cómo se organizan las actividades económicas y que se denomina modo de producción. El capitalismo es un modo de producción cuyos principios son el derecho de propiedad individual aplicado al capital y el derecho a la libertad individual. La aplicación de estos principios divide la sociedad en dos clases básicas: la clase propietaria o poseedora del capital y la clase que (por no disponer de capital) se gana la vida mediante la venta de su fuerza de trabajo a la otra clase. El resultado natural es la competición y la desigualdad. La economía solidaria es otro modo de producción, cuyos principios básicos son la propiedad colectiva o asociada del capital y el derecho a la libertad individual. La aplicación de esos principios une todos los que producen en una única clase de trabajadores que son poseedores de capital por igual en cada cooperativa o sociedad económica. El resultado natural es la solidaridad y la igualdad. [...] (Singer, 2002a, pág.10).

España 6 de cada 10 emprendedores, en cualquiera de las fases del proceso emprendedor, son hombres. No obstante, las mujeres emprendedoras aspiran a crear más empleo que los hombres, encuadrando más en el “ideal de emprendedor que contribuye a mantener el sistema como generador de su propio empleo y de empleo para otros” (sic) (GEM-España, 2011).

En España, la tasa que refleja la iniciativa emprendedora (TEA), tradicional y consecuentemente, es superior en los hombres (60,4%) que en las mujeres (39,6%). Así, durante el periodo 2000-2013, el TEA masculino varió entre el 5,4 y 9,7, oscilando el femenino entre el 2,9 y 6,0.

Entre las manifestaciones de emprendimiento femenino, la opción por el autoempleo colectivo a través de las fórmulas de Economía Social constituye un instrumento de primer orden para el empoderamiento de la mujer. Las Cooperativas, principal exponente empresarial de la Economía Social (Sajardo, 2012) se adaptan especialmente al perfil de generadora de su propio empleo, favoreciendo su empoderamiento en la sociedad sobre la base de principios democráticos, de autoayuda, solidaridad e igualdad. Además se trata de empresas, que en virtud de su naturaleza social, cuentan con una alta propensión a las actividades de Responsabilidad Social Corporativa tanto externa, como interna, en cuyo ámbito son particularmente relevantes las medidas de conciliación y flexibilidad de horarios, planes de igualdad, inserción socio-laboral, actividades formativas, o paridad de género en sus órganos de dirección (Sajardo *et al.*, 2010), acciones directamente vinculadas al empoderamiento femenino en las empresas.

La Economía Social conforma un espacio de actuación económica más humano que la economía dominante, donde la solidaridad, la cooperación, la democracia y la ayuda mutua son sus pilares de funcionamiento. El

emprendimiento femenino por la Economía Social toma las formas de cooperativas de trabajo asociado o las cooperativas de iniciativa social, rigiéndose por leyes que han asumido los principios y los valores cooperativos declarados por la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). El 23 de Septiembre de 1995, en Manchester, la ACI estableció los nuevos principios del cooperativismo, señalando que “los principios Cooperativos son preceptos por medio de los cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores” (sic) (Sajardo, 2011):

- 1) Principio de adhesión voluntaria y abierta, en igualdad de condiciones, sin causas de exclusión que den lugar a discriminación alguna.
- 2) Principio de gestión democrática por parte de sus socios, que implica la regla decisoria de una persona-un voto, ello con independencia del capital social aportado por cada una.
- 3) Principio de participación económica de los socios, que se haya dirigido a la financiación de la empresa, y a la alimentación de fondos de reserva no repartibles de la cooperativa. Tales fondos son el de educación y formación, o el fondo de reserva, cuya función reside en cubrir necesidades económicas de la empresa en caso de crisis económica, y con el objetivo último de mantener los empleos de los socios.
- 4) Principio de autonomía e independencia, en virtud del cual se desvincula la aportación del capital con el poder decisorio de los socios. Es decir, ningún socio, sea cual sea su aportación económica al capital social, puede imponer su voluntad a la voluntad mayoritaria de los socios.



- 5) Principio de educación, formación e información, que garantiza la mejora de la formación de los propios socios en su trabajo, como administradores o gestores empresariales o como parte del movimiento cooperativo.
- 6) Principio de cooperación entre cooperativas, que fomenta el asociacionismo entre cooperativas, en base al cual se conformen redes de ayuda mutua que garanticen la viabilidad del proyecto empresarial
- 7) Principio de interés por la comunidad, en base al cual se ubica a las cooperativas en el ámbito local en el que inician su actividad, favoreciendo la consolidación de tejido tanto empresarial como social.

La Ley de Cooperativas Andaluzas publicada en el año 2011 hace una reformulación de este ideario cooperativo incluyendo dos nuevas aportaciones a los siete principios iniciales que reflejan la naturaleza y objetivos que persiguen las cooperativas:

- Igualdad de género, con carácter transversal al resto de principios.
- Sostenibilidad empresarial y medioambiental.

En la visión del Ministerio del Trabajo y del Empleo – MTE – en el Brasil, la Economía Solidaria es un modo alternativo que algunas actividades económicas poseen, pero, que necesitan tener algunas características esenciales para, así poder ser denominadas. Estas son:

- 1) Cooperación: en este sistema la propiedad es común, así como la división de responsabilidad y de resultados;

- 2) Autogestión: se busca estimular el protagonismo de los participantes por medio de la participación en la gestión del emprendimiento, o en la elección de objetivos, normas y medios para lograrlos;
- 3) Dimensión económica: este es el elemento que mueve todos los esfuerzos y agrupa los intereses para que el emprendimiento sea asegurado y fortalecido;
- 4) Solidaridad: es obligatoria entre los miembros del grupo y se vuelve perceptible en la distribución igualitaria de resultados, en la producción de oportunidades para la mejoría de la calidad de vida de los involucrados, en el cambio cultural provocado en la comunidad y en la valorización de los derechos del trabajador (CASTANHEIRA; PEREIRA, 2008).

Los preceptos y conceptos acerca de la Economía Social y Solidaria se demuestran favorables para una investigación que busque analizar sus formas y maneras de actuar.

En este sentido, se cree que el desarrollo de la investigación, tiene como objetivo central: Los emprendimientos colectivos de Economía Social y/o Solidaria contribuyen al empoderamiento femenino? Para ello se realiza un análisis de los sistemas empleados en el Brasil (*Estado do Paraná y Rio Grande do Sul*) y en España (Comunidad Autónoma de Andalucía) y considerando como eje central del empoderamiento femenino, el nivel de ingresos, la escolaridad/formación y la posición jerárquica. En Brasil este tipo de economía se fortalece durante la década de los años 90, como alternativa al desempleo, o sea, por necesidad. En España, ese modelo de economía cuenta con una tradición histórica que ahora ha vuelto a resurgir. Se presenta como una alternativa para la creación de empleo, en otras palabras, es una oportunidad de empleo ante la situación económica actual.

El objetivo central expuesto se desdobra en tres objetivos específicos a seguir:

- Abordar los factores sociales, económicos y culturales que rigen los emprendimientos sociales más preponderantes. Los principales factores son: Género, formación, papel de las cooperativas en el desarrollo económico y social de cada país.
- Analizar los factores que contemplan las dos formas de manejo del sistema de Economía Social y Economía Solidaria: en el sentido de verificar posibles similitudes y/o diferencias.
- Discutir los resultados sociales y económicos obtenidos a partir de la investigación de campo realizada en los dos países, España (Comunidad Autónoma de Andalucía) y Brasil (*Estados do Paraná y Rio Grande do Sul*), analizándolos.

En base al expuesto, se pretende investigar este instrumento de generación de trabajo e ingresos en Brasil y en Andalucía (una de las 17 comunidades autónomas de España) bajo la óptica de la siguiente pregunta: ¿Los emprendimientos colectivos de Economía Social y/o Solidaria contribuyen al empoderamiento femenino?

Para evaluar la cuestión, se partió de la siguiente hipótesis: las cooperativas de Economía Social y/o Solidaria contribuyen al empoderamiento femenino proporcionando dinámicas de equidad en términos sociales, económicos y culturales, promoviendo la igualdad entre los sexos.

## **1.1 Estructura del trabajo**

Sobre la base de los principales estudios relacionados con el emprendimiento y empoderamiento de la mujer a través de la Economía Social, este trabajo se estructura a través de siete capítulos. El primer capítulo recoge la introducción del trabajo donde se detalla el objetivo, justificación y relevancia del tema tratado.

El capítulo segundo desarrolla el estudio sobre el empoderamiento de la mujer a través del emprendimiento, en cuyo seno se realiza un recorrido por los conceptos relativos a emprendimiento femenino, naturaleza y perfiles del empoderamiento femenino y el emprendimiento como vía de empoderamiento de la mujer.

En el capítulo tercero se presentan los principales aspectos relativos al emprendimiento femenino a través de la Economía Social, estudiando qué es la Economía Social, su composición y formas jurídicas, cómo emprender por Economía Social, y muy significativamente destacando el papel de la fórmula cooperativa en el ámbito del género.

El capítulo cuatro desarrolla los factores determinantes del emprendimiento femenino en España, identificando las motivaciones para emprender, así como los factores determinantes que influyen en el emprendimiento de género.

Por otro lado, el capítulo cinco, nos trae una revisión de literatura acerca del modelo de Economía Solidaria que se tiene en el Brasil y, cómo se dan las inversiones públicas y de Organizaciones No Gubernamentales en los emprendimientos, invirtiendo en la comprensión del escenario brasileño en relación, tanto a la economía, como a las cuestiones de orden social y cultural y las relaciones de género existentes en el país.

El capítulo seis recoge la estructura metodológica del trabajo empírico realizado. Las metodologías y medios de abordaje del tema en estudio fueron apoyados en estudios cualitativos y cuantitativos. Los cualitativos se basan en entrevistas semiestructuradas y observación participante. Para los estudios cuantitativos se realizaron análisis estadísticos del material recolectado.

Del mismo modo, los resultados del estudio son presentados y debatidos en el capítulo siete donde se realiza una reflexión y análisis en el marco teórico considerado, de manera que la interpretación sea lo más fiel a los resultados obtenidos.

En el capítulo ocho se exponen las conclusiones y las consideraciones en relación a los resultados identificados en la investigación.

## **2 FACTORES ECONÓMICOS, SOCIALES Y CULTURALES: EMPODERAMIENTO DE LA MUJER A TRAVÉS DEL EMPRENDIMIENTO**

El siglo XX dejó profundas marcas sociales y económicas y fue testigo de innumerables avances tecnológicos, merced a las grandes conquistas de las civilizaciones y a constantes conflictos en relación al poder. Las dos guerras mundiales acaecidas en el siglo lo tornaron en el más sangriento de la historia de la humanidad dejando naciones fragmentadas por las decisiones políticas fragmentadas, radicales y por constantes cambios en el mapa político mundial. Además de esto, fue notable la degradación del medio ambiente, provocada por el proceso de expansión industrial, la explotación constante y desenfrenada de los recursos naturales y la polución ambiental. En contraposición a la supremacía del crecimiento económico, surge la discusión en torno de la necesidad de desarrollo sostenible. De esa manera, las estrategias para el cambio también llegaron en el mismo siglo. Entre ellas se destaca la creación de los principales bloques económicos como Mercado Común del Sur (MERCOSUR - 1991), European Union (EU - 1992) North American Free Trade Agreement (NAFTA - 1991) y Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC - 1993), creados con el fin de proteger y facilitar el comercio y otras transacciones entre los miembros de los países que los integran.

En relación al medio ambiente, el Protocolo de Kioto<sup>2</sup> puede ser considerado un marco histórico para un tratado internacional de compromisos más rígidos en

---

<sup>2</sup> El protocolo de Kyoto es el resultado de una serie de eventos que comenzó con Conference on the *Changing Atmosphere, en Canadá* (octubre de 1988), seguido por el primer informe de evaluación del IPCC en Sundsvall, Suecia (agosto de 1990) y que culminó en la Convención marco de las Naciones Unidas sobre el cambio climático (UNFCCC o UNFCCC en inglés) en la ECO-92 en Río de Janeiro, Brasil (junio de 1992). Discutido y negociado en Kyoto en Japón en 1997, fue abierto a la firma de 11 de diciembre de 1997 y ratificada en 15 de marzo de 1999. Y para que entre en vigor debía ser firmada por 55 países que juntos producen el 55% de las

relación a la reducción de la emisión de gases que producen el agravamiento del efecto invernadero, principal causa antropogénica del calentamiento global (Marcatto y Lima, 2013). Hasta entonces la preocupación recaía en la actividad económica y en la agricultura, sin compartir la visión global para el desarrollo sostenible.

Comprender este proceso histórico de transición del siglo XX al siglo XXI, es importante porque fue en este período cuando surgió la idea de desarrollo sostenible. El movimiento que diseminó este concepto tiene su origen en la divulgación de la “Agenda 21”, uno de los principales resultados de la conferencia ECO-92<sup>3</sup>, acontecida en Río de Janeiro (Brasil) en 1992. Con esto, la definición de desarrollo sostenible tuvo su fundamento en las siguientes premisas:

*La humanidad se encuentra en un momento de definición histórica. Enfrentamos a la perpetuación de las disparidades existentes entre las Naciones y dentro de ellas, el agravamiento de la pobreza, el hambre, la enfermedad y el analfabetismo y con el deterioro continuo de los ecosistemas que dependen de nuestro bienestar. Sin embargo, si se integran las preocupaciones relativas al medio ambiente y desarrollo y se dedica más atención a ellas, será posible satisfacer las necesidades básicas, elevar el nivel de vida de todos, conservar mejor los ecosistemas protegidos y gestionados y construir un futuro más próspero. y seguro. Son metas que ninguna nación puede alcanzar por sí sola; juntos, sin embargo, podemos – en una asociación mundial para el desarrollo sostenible (Agenda 21, 1992, pág. 13).*

De esta manera, al final del siglo XX, la noción de desarrollo sostenible pasa a ser consolidada a partir de dos vertientes complementarias: el desarrollo

---

emisiones, así entró en vigor el 16 de febrero de 2005 después de Rusia, ratificado en noviembre de 2004 (Maduro y Lima, 2013).

<sup>3</sup> También conocido como Río-92.

(considerado más allá del crecimiento económico) y la sostenibilidad (conciliación entre crecimiento económico y preservación ambiental).

Por eso, en los inicios del siglo XXI, más precisamente en el año 2000, los principales problemas mundiales catalogados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU), fueron el hambre, la miseria, la necesidad de educación básica de calidad para todos, la desigualdad entre los sexos y la desvalorización de las mujeres, las altas tasas de mortalidad infantil, la baja calidad en relación a la salud y cuidados con las gestantes, diversas enfermedades como el SIDA y malaria, debilitando vidas, baja calidad de vida, respeto al medio ambiente y la necesidad de integración global para el desarrollo sostenible.

Partiendo de estas premisas, la ONU (2015), trazó 8 objetivos globales para ser implementados por las naciones, que de modo compartido diseñarían políticas públicas y estrategias para conseguirlas:

- 1) Erradicar el hambre y la miseria;
- 2) Educación básica de calidad para todos;
- 3) Igualdad entre sexos y empoderamiento de la mujer;
- 4) Reducir la mortalidad infantil;
- 5) Mejorar la salud de la gestante;
- 6) Combatir el SIDA, la malaria y otras enfermedades;
- 7) Calidad de vida y respeto al medio ambiente;
- 8) Todo el mundo trabajando por el desarrollo.



En la definición de las estrategias los países pasaron a desarrollar sus políticas públicas guiados por estos objetivos. Así, la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres pasaron a ser derechos humanos reconocidos y una meta a conseguir en la realización de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, al lado de cuestiones sociales, históricas y prioritarias para el desarrollo económico, social y ambiental. Por tanto, la igualdad de género se convierte en un pre-requisito y parte esencial para el desarrollo sostenible a escala global.

Según asevera Sánchez (2011), a partir de la integración de la necesidad e importancia de la igualdad de género, en los Objetivos de Desarrollo del Milenio, fue posible establecer un cuadro objetivo para ampliar el desarrollo de políticas públicas que permiten a las mujeres de todo el mundo un acceso mayor a la justicia y la reivindicación de sus derechos. Dentro de ese contexto entra en discusión el término “empoderamiento femenino”, un concepto amplio que según Sánchez (2011) no tiene únicamente como objetivo avanzar en la satisfacción de los intereses prácticos de las mujeres, sino también mejorar la posición e intereses estratégicos en relación al género.

Al respecto Cheston y Kuhn (2003), señalan que la sociedad ejerce influencia tanto en el estatus como en los derechos de las mujeres en cuanto grupo, por medio de sus políticas públicas. De esta manera, el empoderamiento de la mujer a nivel individual ayuda a construir una base para el cambio social, de modo que los movimientos que buscan el empoderamiento de las mujeres como un grupo, aumentan las oportunidades disponibles de las mujeres individualmente, y el empoderamiento económico puede aumentar el status de las mujeres en sus familias y sociedades (Cheston y Kuhn, 2003).

Históricamente las mujeres siempre estuvieron en desventaja de género en relación a los recursos materiales como el crédito, la propiedad y el dinero, así como en educación y capacitación para el emprendimiento. Por lo tanto, se trata de una lucha democratizadora que amplíe el reconocimiento del derecho universal a tener derechos (Maquiera, 2010).

Cabe resaltar que el empoderamiento femenino posee su base histórica en el movimiento feminista en paralelo a la lucha por los derechos humanos conforme bien señala Maquiera (Maquiera, 2010, pág. 60):

*La larga historia del movimiento feminista no podía dejar de encontrarse con el nuevo sistema de derechos humanos incorporando las demandas históricas de las mujeres y el caudal de conocimiento generado por el feminismo como movimiento transformador de las relaciones sociales de género” (Maquiera, 2010, pág. 60).*

Vale señalar que la discusión en relación a los derechos de las mujeres, tuvo como barrera principal la defensa de la particularidad cultural. Así, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Derechos Humanos realizada en la ciudad de Viena, en julio de 1993, países como China, Siria y Malasia se negaron a rectificar los diversos aspectos del acuerdo, apoyando la idea de defensa de la integridad cultural. De esta manera, el discurso androcéntrico existente contribuye al aumento de la violencia estructural que sufren las mujeres, siempre con el consentimiento y legitimización de la particularidad cultural de los diversos contextos socio culturales. Además de esto, el discurso en torno a la importancia de preservar y salvar la especificidad cultural, se transformó en la forma más potente de desactivar el discurso feminista y así las demandas de las mujeres.

Por ese motivo, las mujeres representan el grupo social que más sufre en la violación de sus derechos humanos en nombre de la cultura, de manera que, la salida pasaría por elevar los derechos de las mujeres a “derechos humanos”, una vez que frente a las mujeres sin derechos humanos, el camino es obtener los derechos humanos para esas mujeres.

De esta forma, hay que considerar que para que una mujer adquiera empoderamiento es necesario eliminar las barreras sociales y culturales, pues solamente de esa forma ella podrá tener la capacidad de moverse de forma democrática en su medio y así realizar sus propias elecciones estratégicas (Cheston y Kuhn, 2003).

Así, el emprendimiento social surge como una herramienta para mejorar la calidad de vida de las personas en condiciones vulnerables y puede ser considerada una estrategia para el empoderamiento femenino ya que colabora en pro de una mayor fortaleza económica y visibilidad social de las mujeres, y, por ende, de su inclusión integral en toda la esfera socioeconómica de las naciones (Sánchez, 2011; Harretche, 2011).

## ***2.1 Marco conceptual del empoderamiento femenino: naturaleza y perfiles***

El término empoderamiento es complejo, no existiendo una definición universal que lo englobe, lo que requiere una reflexión conforme el contexto empleado (Fride, 2011; Harretche; 2011, Sánches; 2011). Aunque se haya transformado en un concepto central en el discurso y en las prácticas de desarrollo, la expresión empoderamiento es multidimensional con implicaciones organizacionales, políticas, sociológicas, económicas y espirituales. (Fride,

2011, Harretche, 2011). Así, la traducción puede presentar algunas diferencias semánticas que devengan en problemas teóricos (Harretche, 2011).

Para comprender cómo se gestó la formación del concepto empoderamiento es fundamental considerar las transformaciones económicas, sociales y políticas ocurridas en la transición entre el siglo XX e XXI, con el resultado en el refinamiento de paradigmas alternativos. La Fundación para las Relaciones Internacionales y el Diálogo Exterior (FRIDE, 2011) explica que en el siglo XX ese refinamiento alrededor de la noción del empoderamiento provocó que el término empezara a acuñarse formalmente tanto en las estrategias de las organizaciones no gubernamentales, como en las políticas de los donantes (Fride, 2011).

En la década de 1970 los debates giraban en torno a las causas relativas al subdesarrollo y sus relaciones entre poder y pobreza. En ese contexto, los movimientos feministas, educativos y el trabajo de las comunidades afro descendientes impulsaron las discusiones en torno al concepto de empoderamiento atribuyendo génesis a los pensamientos y acciones de educadores como Paulo Freire<sup>4</sup>, Gramsci (1971) e Foucault (1980) (Fride, 2011; Harretche, 2011; Delgado, 2014; León, 2001).

Las obras de Paulo Freire, influyeron en su generación en virtud de algunos conceptos desarrollados por el educador, como por ejemplo: “Educación bancaria<sup>5</sup>”, “Concienciación<sup>6</sup>” y “Cultura del Silencio<sup>7</sup>” (Valoura, 2006). En este

---

<sup>4</sup> El educador Paulo Freire tuvo una participación importante en el desarrollo educativo brasileño, una de sus obras más famosas fue "la pedagogía del oprimido" publicado en 1970, que defendía un sistema de educación basado en el aprendizaje como una acción de la cultura y la libertad.

<sup>5</sup> Consideraba que el aprendizaje pasivo genera conocimientos que son depositados en las mentes.

<sup>6</sup> Un proceso por el cual el aprendiz avanza hacia la conciencia crítica.

<sup>7</sup> Individuos dominados pierden sus medios de responder al conocimiento impuesto críticamente para responder por la cultura dominante.

contexto la expresión empoderamiento es una expresión ricamente usada y definida por este autor.

Aunque la palabra empoderamiento o *Empowerment* sea de origen inglesa, cuyo significado corresponde a “dar poder” a alguien para realizar una tarea sin autorización explícita, el concepto de empoderamiento en Paulo Freire sigue una lógica diferente, es decir, para el educador, la persona, grupo o institución empoderado es aquel que realiza por si mismo los cambios y acciones que llevan a evolucionar y fortalecerse (Abate, 1996; Berube, 2004; Valoura, 2006). Por lo tanto, Paulo Freire creó un significado especial para la palabra empoderamiento en el contexto de la filosofía y de la educación, no siendo un movimiento que ocurre de fuera para adentro, si no internamente por la autoconquista del individuo (Valoura, 2006; Fride, 2011; Harretche, 2011; Delgado, 2014; León, 2001).

La expresión empoderamiento viene siendo empleada en las más variadas disciplinas como la psicología, ciencias políticas, educación, derecho, economía, entre otras. Mientras tanto, las definiciones para la expresión varían conforme a su terreno de aplicación.

Harretche (2011) enfatiza la necesidad de superar las definiciones operativas a fin de conceptualizar el término empoderamiento del campo específico para el cual será utilizado, proponiendo que el concepto de empoderamiento parta de las características al mismo atribuidas.

De esta forma, y siguiendo a Harretche (2011), para conceptualizar el término de empoderamiento es necesario primero considerar que la expresión siempre atiende a un proceso en su dimensión dinámica. También se refiere al paso del estado de “no poder” a un estado de “poder” de los individuos o

comunidades, cuya manifestación se da por medio de cambios en las relaciones de poder en los diversos niveles de la sociedad. Es así esencial una distinción entre *empowerment* de “participación” y “descentralización”, pues mientras empoderamiento consiste en un fin en sí mismo, participar y descentralizar son conceptos que refieren a medios cuyos fines pueden ser el empoderamiento o no.

La aplicación del término *empowerment* en el contexto del feminismo, siguiendo a Delgado (2014) ocurrió en la década de 1985 cuando una red de intelectuales feministas y activistas de “*Development Alternatives with Women for a New Era (DAWN)*”<sup>8</sup> o Alternativas de Desarrollo con Mujeres para una Nueva Era, definieron el empoderamiento como “el proceso por el que las mujeres acceden al control de los recursos (materiales y simbólicos) y refuerzan sus capacidades y protagonismo en todos los ámbitos” (Delgado, 2014, pág. 60).

En este sentido, y siguiendo a Kabeer (2001), el empoderamiento puede concebirse como un proceso mediante el cual las personas a las que se les ha negado o limitado la posibilidad de tomar decisiones, como ha sido el caso de la mujer, la adquieren. Según esta autora existe un elemento clave en el concepto de empoderamiento femenino, que reside en la capacidad de la mujer para hacer elecciones. Así, Kabeer (2001) argumenta la necesidad de tres dimensiones interrelacionadas como base para que la mujer se empodere y realice elecciones en su propia vida: acceso a los recursos, proceso y resultados o logros.

---

<sup>8</sup> Fundada en 1984, DAWN es una red de feministas que se centró en el desarrollo de análisis feminista de género de Bangalore en la India. Actualmente (2014) la red cubre África, Asia, América Latina, el Caribe y el Pacífico.

Es importante señalar que los movimientos globales celebraran la década de la Mujer (México, 1975; Copenhague, 1980; Nairobi, 1985) que resultaron en consecuencia de demandas feministas y que, a la vez, constituyeron la estructura de oportunidad de ampliar las bases del movimiento, sus formas organizativas, y transformaron la agenda política a nivel internacional, siendo la conferencia en Nairobi el resultado más importante en el avance feminista mundial (Maquieira, 2010).

León (2001) explica que en 1985, en la Tercera Conferencia Mundial de las Mujeres en Nairobi, el concepto de empoderamiento aparece como una estrategia del movimiento de mujeres del Sur, para promover cambios de vida y un proceso de transformación en las estructuras sociales. Las conclusiones<sup>9</sup> de la conferencia fueron importantes pues pasaron a enfatizar la necesidad de organización del movimiento y de los procesos democráticos participativos que efectivamente contribuyen para el empoderamiento de las mujeres.

Participaron de la conferencia 157 estados, con 15.000 representantes de organizaciones no gubernamentales. Tras los intercambios de informaciones establecidos en la conferencia, algunas perspectivas pasaron a formar parte de la discusión mundial en relación al empoderamiento de las mujeres, como el concepto de que la incorporación de las mujeres en todos los ambientes de la vida sea un derecho legítimo, una vez que se considera necesario que las propias sociedades cuenten con la riqueza que supone la participación de las mujeres.

---

<sup>9</sup> En la discusión sobre los orígenes del uso del término empoderamiento en el Movimiento de mujeres, el texto más citado es el de Sen y Grown (1998) que se preparó para la Tercera Conferencia Mundial de la Mujer en Nairobi en 1985. El documento fue traducido al español por el Programa Interdisciplinario de Estudios de la Mujer (PIEM) de El Colegio de México en 1988, con el título Desarrollo, crisis y enfoques alternativos: Perspectivas de la mujer en el tercer mundo (León, 2001).

Sobre esta base, son tomadas medidas de carácter jurídico, dirigidas a alcanzar la igualdad en la participación social y política (Casado, 2014). A partir de este momento, se establece que los gobiernos, asuman como prioridades suyas, tales líneas de acción para alcanzar la igualdad entre mujeres y hombres, enfatizando que esa igualdad debe impregnar todas las esferas de la vida social, política y del trabajo. Todo ello supuso un verdadero avance en el concepto de empoderamiento femenino, mientras tanto aún era apoyado en el concepto de la participación femenina en relación al género (Casado, 2014).

La concepción de empoderamiento femenino no debe partir de la relación de género, pues ésta no busca la participación de las mujeres más su inclusión. Así, conforme León (2001), el empoderamiento de las mujeres significa un empoderamiento de los hombres, un empoderamiento que vaya por el lado del poder de la suma en positivo, no por el lado del poder solidario. En otros términos, un empoderamiento que sea capaz de erradicar el mal entendido papel que la sociedad les ha dado a los hombres, como de únicos sustentadores y proveedores de la familia.

El empoderamiento es algo más profundo en cuanto no es solamente un empoderamiento en lo material. Es un empoderamiento psicológico y emocional por medio del cual muchos más hombres lograrán avanzar y quitarse esa coraza limitante en que los colocan los estereotipos de género. Coraza que los ha mal ubicado y los ha convertido en hombres duros, violentos, de la guerra, agresivos. Que dejen de ser los hombres Marlboro, que sean capaces de expresar sus sentimientos, de transmitir ternura, de llorar solos y con nosotras; en fin, que sean capaces de entender que ellos también tienen un lado femenino que el psicoanálisis nos ha llamado a reconocer. Que se sumen a reivindicarlo, y junto a las mujeres luchen por el cambio de las



relaciones de género. En suma, el empoderamiento de las mujeres en las relaciones cercanas implica no sólo cambio de los comportamientos y experiencias de ellas, sino de su pareja y de otros (León, 2001).

En la cuarta Conferencia Mundial que fue celebrada en Beijing, en 1995, el concepto de género pasa a ser considerado en las relaciones entre mujeres y hombres a partir de la perspectiva social, cultural y histórica. Así, se reconoce la diversidad de las mujeres, se deja a un lado el concepto genérico de mujer y se señala la diversidad de las mujeres y las distintas circunstancias en las que se desenvuelven. Se reconoce también la labor de las mujeres que han ido allanando el camino, esto es muy importante de cara a la labor de visibilidad y reconocimiento del trabajo del movimiento feminista a lo largo de la historia (Casado, 2014).

A partir de la conferencia *de Beijing* (1995) los derechos de las mujeres pasaron a ser visualizados como derechos humanos, proclamando con esto, la participación de las mujeres en condiciones de igualdad en todas las esferas de la sociedad como una condición fundamental para alcanzar la igualdad y desarrollo de la paz. Por tanto fueron establecidos los siguientes objetivos estratégicos:

- La mujer y la pobreza.
- Educación y capacitación de la mujer.
- La mujer y la salud.
- La violencia contra la mujer.
- La mujer y los conflictos armados.

- La mujer y la economía.
- La mujer en el ejercicio del poder y la adopción de decisiones.
- Mecanismos institucionales para el adelanto de la mujer.
- Los derechos humanos de la mujer.
- La mujer y los medios de comunicación y difusión.
- La mujer y el medio ambiente.
- La niña.

Conforme puede ser observado, la conferencia de *Beijing* puede ser considerada como el marco internacional de la lucha por la promoción de la igualdad entre hombres y mujeres, con eso, el concepto de género implica repensar la vida social, económica, laboral, familiar, la salud y por supuesto el poder y la política, desde la perspectiva de género, analizando y valorando las distintas implicaciones de hombres y mujeres en cualquier faceta del desarrollo humano (Casado, 2014).

Folguera (2010) explica que después de la cuarta conferencia mundial de *Beijing*, se encomendó a la Comisión Jurídica y Social de la Mujer que examinara regularmente las esferas de especial interés y hiciera un seguimiento sobre el grado de avance de la Plataforma por parte de los Estados Miembros. De esta forma, pasa considerarse que el cambio en la situación de la mujer afecta a la sociedad en su conjunto, que la sociedad del futuro y el pleno desarrollo económico y social no se producirán sin contar con la participación plena de las mujeres, de forma que las políticas de mujer no pueden ser sectoriales y tiene que integrarse en el conjunto de las políticas

siguiendo el principio de *mainstreaming* o transversalidad de género (Folguera, 2010).

Por lo tanto, conseguir la igualdad entre los géneros es un fin en sí mismo y para su consecución se utiliza una forma concreta de diseñar y aplicar las medidas que se aprueban y que se conoce con el nombre de *mainstreaming*. En este contexto, el concepto de *mainstreaming* implica que sean tenidos en cuenta las necesidades, intereses, competencias y los talentos tanto de las mujeres como de los hombres, de modo descentralizado y considerando las relaciones entre hombres y mujeres en todas las esferas sociales para beneficiar todas las partes.

El *mainstreaming* “es la aplicación de la transversalidad en la Unión Europea como marco conceptual, metodología y fomento de buenas prácticas” (Delgado, 2014, pág. 57). Sobre todo desde la Conferencia de *Beijing*, y por lo que se refiere al ámbito comunitario, pueden destacarse, entre otras, las siguientes disposiciones:

- Programa Comunitario de acciones para igualdad de oportunidades aprobado por el Consejo en diciembre de 1995;
- Resolución del Parlamento Europeo A4-0251/97;
- Comunicación de la Comisión CoM (96) 67 de 21 de febrero de 1996;
- Decisión de la Comisión de 19 de junio de 2000, relativa al equilibrio entre hombres y mujeres en los comités y los grupos de expertos creados por la Comisión (2000/407/CE).

Actualmente, la expresión empoderamiento ha ampliado su campo de aplicación, emergiendo de su limitado análisis de género, y pasando a

emplearse en el conjunto de colectivos vulnerables, vinculado al análisis del desarrollo humano, en Naciones Unidas, en el Banco Mundial, y en el amplio campo del desarrollo personal y la gestión empresarial (Delgado, 2014).

EL plan estratégico la *United Nations Development Programme* (PNUD) de 2014 a 2017 considera que la promoción de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres es una importante estrategia para un mundo más inclusivo, sostenible y resiliente. En este contexto, el empoderamiento de las mujeres es un importante agente de cambio para el desarrollo (PNUD, 2014). Su concepto engloba cinco componentes: 1) sentido de auto-estima; 2) Derecho a obtener y elegir; 3) Derecho a tener acceso a oportunidades y recursos; 4) Derecho a tener y controlar su propia vida, dentro y fuera de su casa, y 5) Capacidad de influenciar la dirección del cambio social creando una sociedad más justa social y económicamente, nacional e internacionalmente. Con eso, el concepto adoptado por el PNUD (2014, pág. 27) es:

*The concept of empowerment is related to gender equality but distinct from it. The core of empowerment lies in the ability of a woman to control her own destiny. This implies that to be empowered women must not only have equal capabilities (such as education and health) and equal access to resources and opportunities (such as land and employment), they must also have the agency to use those rights, capabilities, resources and opportunities to make strategic choices and decisions (such as are provided through leadership opportunities and participation in political institutions. And to exercise agency, women must live without the fear of coercion and violence (PNUD, 2014, pág. 27)<sup>10</sup>.*

---

<sup>10</sup> "El concepto de empoderamiento se relaciona con la igualdad de género. El núcleo de capacitaciones radica en la capacidad de una mujer para controlar su propio destino. Esto implica que para ser habilitadas las mujeres deberían no sólo tener capacidades iguales (como educación y salud) y la igualdad de acceso a recursos y oportunidades (como la tierra y trabajo), también tienen el derecho a utilizar, las capacidades, recursos y oportunidades para tomar decisiones y opciones estratégicas (como son proporcionados a través de oportunidades

Delgado (2014) y León (2001) colaborando con ese concepto más amplio explican que el empoderamiento consiste en un proceso de reducción de la vulnerabilidad e incremento de las propias capacidades de los sectores pobres y marginados que conduce a promover entre ellos un desarrollo humano y sostenible. Una visión positiva del término tiene que ver con el poder de hacer, de ser capaz y de sentirse con mayor control de las situaciones, en muchas ocasiones gracias a una actitud crítica ante las situaciones o normas, ya que también es un proceso de toma de conciencia de los propios derechos, capacidades e intereses, de tener una posición más sólida al tomar decisiones para poder influir positivamente en la consecución de los mismos. Así, a través del empoderamiento la mujer adquiere poder a partir de cuatro<sup>11</sup> formas:

*1) Poder para (en el sentido de capacidad para optar por determinadas acciones y llevarlas a cabo);*

*2) Poder con (poder colectivo, a través de la organización, la solidaridad y la acción conjunta);*

*3) Poder interior (confianza en sí misma, a menudo ligada a la cultura, la religión u otros aspectos de la identidad colectiva, que influye a la hora de determinar qué ideas y acciones parecen legítimos o aceptables) y,*

*4) Poder sobre (el poder del fuerte sobre el débil. Este poder a menudo está oculto, pero es muy importante en la reconstrucción de su reconocimiento como mujeres y luchas contra los patrones del sistema patriarcal).*

León (2001, pág. 103) realiza una observación oportuna en relación a los tipos de poder de las mujeres. Según la autora, de manera general y un tanto esquemática, pero aceptando como premisa las heterogeneidades, las diferencias que existen entre las mujeres según ciclos vitales, regiones, clases

---

de liderazgo y la participación en las instituciones políticas y ejercicio Agencia, las mujeres deben vivir sin miedo de coerción y violencia)".

<sup>11</sup> Delgado (2014) citando a Duncan Green en su libro "De la pobreza al poder".

sociales, etnias, etc., y sin detenernos en estas importantes diferencias, puede advertirse que las mujeres básicamente han sido objeto en la sociedad de las diferentes clases de poder, es decir, del poder de suma-cero, del poder dominador, particularmente del poder invisible y por ello se ha dicho que están en situación de desempoderamiento. Sin embargo, es necesario señalar que las mujeres no han estado siempre desempoderadas, que han tenido poderes, pero éstos son poderes limitados que socialmente no se reconocen como tales. Son los poderes de lo privado, de lo doméstico y en gran medida de lo familiar. Empoderar a la mujer con una concepción de poder es apoyar procesos que generen poder de suma positivo.

Por este motivo, el empoderamiento, siguiendo a Sánchez (2011), debe ser analizado a partir de tres representaciones sociales:

- Dimensión sociocultural. Consistente en un discurso teórico que fundamente a la mujer en su sociedad, de modo que a través del imaginario social de género se elabora la realidad y los individuos se construyen a sí mismos. Es la producción teórica de la mujer, del género y de los roles sociales.
- Dimensión laboral. La cual trata de un discurso práctico, donde el mercado de trabajo cumple un papel importante en la reproducción de la desigualdad y la exclusión social, y también puede contribuir en la construcción de sociedades más equitativas. Es el puente que une al mercado laboral con las representaciones sociales, mediante los roles de género, la división sexual del trabajo y la desigualdad de poder, es decir mediante las representaciones sociales heterogéneas.
- Dimensión económica social. Se identifica por medio del discurso político. Se trata de una categoría aplicada del género. Debe buscarse un modelo

humano de desarrollo para establecer otras formas de relacionarse, crear conciencia mediante la construcción de una nueva relación hombre-mujer, que no sea relación de poder.

Es importante señalar que el discurso político es el puente entre las representaciones sociales y la realización de los compromisos gubernamentales. En este contexto, los compromisos son trazados por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) por medio de sus Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) que deberán ser alcanzados en 2015.

Conforme Sánchez (2011) a partir de la fijación de los ODM la práctica del emprendimiento social se fortaleció, de modo que el emprendimiento femenino pasó a configurarse como una estrategia para la autonomía de la mujer.

Otra estrategia para el alcance de las metas relacionadas con el empoderamiento femenino fue la creación de la ONU Mujer, un nuevo hito de liderazgo global en pro de las mujeres y niñas. En funcionamiento desde enero de 2011 a partir de la unión de los Estados-Miembros de la ONU y los activistas de los derechos de las mujeres, es fruto de la fusión de cuatro organizaciones de la ONU con un sólido recorrido histórico de experiencia, programas y activismo en casi todos los países. Esas organizaciones incluyen la División de la ONU por el Progreso de la Mujer, el Instituto Internacional de Investigaciones y Capacitación para la Promoción de la Mujer, la Oficina de Asesoría Especial en cuestiones de género y el Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer (ONU Mujer, 2014). (<http://www.unwomen.org/es/about-us/about-un-women>).

Con eso, ONU Mujeres (2014), se tornó en el principal órgano mundial en defensa de la participación equitativa de las mujeres en todos los aspectos de su vida, teniendo como base cinco áreas prioritarias:

- Aumentar el liderazgo y la participación de las mujeres;
- Eliminar la violencia contra las mujeres y niñas;
- Reclutar a las mujeres para todos los aspectos de los procesos de paz y seguridad;
- Priorizar el empoderamiento económico de las mujeres;
- Colocar la igualdad de género en el centro de la planificación y los presupuestos de desarrollo nacional.

Tal y como se ha mencionado anteriormente, son ocho los objetivos del milenio, de los cuales el tercero consiste en promover la igualdad de género y empoderar a las mujeres, lo que según Sánchez (2011) implica impulsar la paridad de género en todos los niveles educativos, el empleo de las mujeres en sectores no agrícolas y su representación en los parlamentos nacionales. No obstante, la constante discriminación contra ellas menoscaba gravemente el respeto a sus derechos humanos y frena el avance hacia el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

En el último informe GEM (2013) se identificó que el emprendimiento femenino varía en todo el mundo en virtud de las diferencias culturales, costumbres y participación femenina en la economía y los motivos que llevan a la mujer a emprender son semejantes a los de los hombres, o sea, apoyo a la familia, desarrollo de carrera profesional e independencia financiera.

En ese contexto, el empoderamiento económico femenino ha sido el resultado de reformas progresivas de las leyes, que con el tiempo han llegado a prohibir todo tipo de prácticas discriminatorias para garantizar la igualdad salarial,



otorgar licencias de maternidad y paternidad y disponer de medidas de protección contra el acoso sexual en el lugar de trabajo (Sánchez, 2011).

## **2.2 El empoderamiento femenino**

El concepto de empoderamiento puede ser interpretado desde una doble perspectiva: de un lado, como un proceso personal a través del cual el individuo toma el control de su propia vida; y de otro lado, como un proceso político a través del cual se garantizan los derechos humanos y la justicia social a un grupo marginado de la sociedad (Fride, 2006b). Es pues el empoderamiento un concepto complejo que se haya sujeto a una amplia variedad de acepciones en función del contexto en el que nos hallemos, y del grupo social considerado.

Según Kabeer (1999) existe un elemento clave en el concepto de empoderamiento femenino, el cual reside en la capacidad de la mujer para hacer elecciones. Así, esta autora argumenta la necesidad de tres dimensiones interrelacionadas como base para que la mujer se empodere y realice elecciones en su propia vida: acceso a los recursos, proceso y resultados o logros.

1. El menor acceso a los recursos por parte de la mujer para emprender ha sido tradicionalmente constatado. Así, la historia, pero también la realidad, muestra una diferencia de género entre la implicación laboral y familiar-doméstica de la mujer y el hombre (Ruiz et al., 2012b), lo cual se traduce en la menor participación femenina en las actividades productivas y en la creación de empresas. Ello es evidenciado en base a los datos del GEM-2013, con especial relevancia para el caso español, donde sólo 4 de cada 10 emprendedores son mujeres (Ruiz et al., 2012a). Esta menor presencia femenina determina una

menor capacidad para el desarrollo de habilidades y cultura emprendedora. A ello se le une su menor formación específica en temas vinculados al emprendimiento (Brush, 1992), así como de capital humano previo o experiencia laboral previa (Brüderlt et al., 1992). Todo lo anterior determina la menor dimensión de sus negocios, de su crecimiento e internacionalización, tendiendo a ubicarse en sectores productivos muy concretos, como es el consumo o los servicios (Mayer, 2008).

El menor acceso a la financiación es un tema especialmente relevante para la mujer, siendo considerado por la literatura académica como un factor limitante para su emprendimiento. Además se detecta un alto efecto de retroalimentación negativo, pues no sólo condiciona las posibilidades de creación de una empresa, si no que, al limitar el tamaño y posibilidades de los emprendimientos, reduce las garantías para acceder a nueva financiación (Carter y Rosa, 1998).

2. En relación al proceso de emprendimiento, Calás et al. (2009) argumentan que aunque las mujeres puedan tener acceso a los recursos para emprender, ello no tiene por que implicar su empoderamiento. Williams (2005) apunta que se debe diferenciar entre incrementar las oportunidades o elecciones sociales de las mujeres, y asegurar que la mujer sea capaz de hacer sus propias elecciones. En este contexto la cultura y el entorno en el que se mueve la emprendedora se vuelve crucial.

El hallarse rodeado de una cultura empresarial, bien por la existencia de una alta propensión al emprendimiento, bien por tradición familiar, favorece la creación de empresas (Bergmann y Sternberg, 2007). No obstante, el emprendimiento aún se sigue considerando un papel que requiere atributos masculinos, lo cual puede ejercer de elemento disuasorio para la mujer que no

se identifique con este arquetipo del emprendedor masculino, ello a pesar de que el actual contexto de crisis haga visualizar al emprendimiento como una opción profesional adecuada para las mujeres. En este sentido Sen (1999) apunta que en sociedades donde la cultura productiva dominante está determinada por la dominación de los valores masculinos, se limita y condiciona las motivaciones emprendedoras de la mujer, y por tanto sus oportunidades económicas y capacidades personales.

3. Respecto a los resultados, Kabeer (1999) señala que los logros reales son un factor crítico para comprender el empoderamiento femenino. En este sentido, uno de los desafíos más relevantes sobre la medición específica de los logros del empoderamiento femenino no solo incluiría los resultados estrictamente cuantificables para la emprendedora, sino también sus potenciales efectos cualitativos para ella misma, y para el entorno en el cual la actividad se desarrolla. Ello es especialmente relevante en el ámbito del emprendimiento a través de la Economía Social, la cual por su finalidad, no estrictamente económica, si no de búsqueda de valor social, y su operativa de actuación solidaria y colectivizada, genera efectos y sinergias económicas y sociales altamente valorables (Sajardo, 2012). Este solo hecho justificaría la realización de estudios cualitativos para abordar los efectos del emprendimiento como vía de empoderamiento femenino.

Por otra parte, el concepto de empoderamiento se halla estrechamente ligado al de poder. Rowlands (Fride, 2006b) identifica cuatro tipos de poder: poder sobre (cuando el incremento en el poder de uno implica la pérdida de poder de otro); poder para (el que tienen algunas personas y lo usan para estimular a otras); poder con (cuando se comparte de forma colectiva), y poder desde dentro (que genera la confianza en uno y fomenta la autoestima). El empoderamiento femenino a través del emprendimiento por la Economía Social

implica el fortalecimiento del “poder desde dentro”, y del “poder con” en la medida en que la mujer desarrolla una actividad económica productiva creada por ella misma y desarrollada colectivamente. Y a lo largo de ese proceso de creación de una empresa la mujer cree en si misma, en sus capacidades para decidir, de elección, de gestión, de obtener su medio de vida a través de una actividad colectivizada. El liderazgo es otro de los aspectos que se asocian con el empoderamiento de las mujeres, como estrategia sociopolítica para liderar la sociedad, y participación en la toma de decisiones, siendo un paso imprescindible para alcanzar la equidad (Gutiérrez, 2012).

Para que se de un avance cualitativo y saludable de las familias con productividad, para las comunidades y bienestar para las generaciones futuras es necesario progresar en los derechos de las mujeres (UNFPA, Fondo de las Naciones Unidas). Por tanto, deben existir políticas públicas que lleven al desarrollo regional y económico que facilite que la mujer aporte igualitariamente en la sociedad, contribuyendo con el bienestar social. A pesar del avance de los últimos años, todavía se ve muchas desigualdades entre hombres y mujeres. (Branisa et al., 2014).

Para Cirujano (2007, pág. 1) el empoderamiento femenino se refiere “a un aumento de las capacidades y de la autonomía de las mujeres para elegir su propia vida y definir la oferta disponible de elección”. Según la misma autora, la búsqueda por las mujeres se consolida y gana fuerza en lo que toca al empoderamiento, cuando las mujeres se unen en la lucha para modificar el cotidiano y transformarlo, en el sentido de ser capaz de tomar sus propias decisiones con autonomía.

En las palabras de la autora:

*Los programas de empoderamiento se orientan a permitir el acceso de las mujeres a los recursos y a la toma de decisiones, tanto individuales como colectivas y conseguir que ellas se perciban a sí mismas capaces y legítimas para ocupar ese espacio en la toma de decisiones (de poder). [...]El Índice de Desarrollo de Género, el Índice de Potenciación de Género, y resto de los índices de género del Informe de Desarrollo Humano del PNUD que desagregan la información por sexo, nos recuerdan que el empoderamiento mejoraría la calidad de vida de las mujeres de cualquier sociedad del mundo. Pero las mujeres de los países en desarrollo se enfrentan además con grandes dificultades para acceder y controlar los recursos básicos necesarios para sobrevivir y tener un bienestar, y a la falta de oportunidades para participar en la toma de decisiones. (Cirujano, 2007, pág. 1).*

Sin embargo, lo que se percibe es la desigual participación de las mujeres en el mercado de trabajo, igual que ocurre en la Economía Social. Para Bonet y Moreno (2004, pág.79) “La evidencia empírica disponible para el sector de la Economía Social muestra importantes diferencias entre la participación laboral de hombres y mujeres según sectores, ramas de actividad y tipos de contratación”.

Aunque, se perciba también la existencia de desigualdades en la Economía Social, esta facilita la incorporación al mercado laboral de las mujeres llevando a su empoderamiento y ascensión social. En este sentido, los emprendimientos sociales traen la prerrogativa de poder ser compatibles con las necesidades de mujeres, que pueden demostrar sus talentos por medio de la Economía Social.

A lo que se refiere al contexto brasileño, los avances son recientes para que se promueva la igualdad entre géneros. Luchas y debates son promovidos para que los avances acontezcan, pero, la desigualdad todavía persiste en algunos sectores (Bortoluzzo et al., 2016).

Para Bortolluzo et al., (2016) en el contexto brasileño:

*[..] houve um avanço recente no sentido de promover a igualdade entre os sexos. O país passou da 85ª posição em 2010 para a 71ª em 2014, num total de 142 países no ranking por nível de equidade de gênero desenvolvido pelo Fórum Econômico Mundial. Ainda assim, por ser a sétima maior economia do mundo (FMI, 2013 apud BORTOLLUZO, 2016), o Brasil tem a responsabilidade e a oportunidade de se destacar perante países do mesmo porte ao investir na formulação de políticas públicas voltadas para o desenvolvimento da mulher e, com isso, atingir um desenvolvimento sustentável no longo prazo (Bortolluzo et al., 2016)<sup>12</sup>.*

Cuando se describe la emancipación y el empoderamiento femenino, según el Cuaderno Promoción e Igualdad de Género (2016, pág. 27) se observa:

*[..] o enfrentamento de condições desiguais que deixam esse grupo mais vulnerável. Dentre tais condições desiguais, entram as questões econômicas, mas a emancipação das mulheres pressupõe o desenvolvimento de sua autonomia, a partir de um processo de conscientização e autoconhecimento, que envolve a possibilidade de ser e de respeitar a sua diferença. O fortalecimento das redes de colaboração com outras mulheres e outros grupos vulneráveis contribui para o crescimento pessoal<sup>13</sup>.*

En este ámbito se puede argumentar a favor de las cooperativas Solidarias que unen saberes en pro del bien mayor, que colaboran con el empoderamiento

---

<sup>12</sup> [..] hubo un avance reciente en el sentido de promover la igualdad entre sexos. El país pasó de la 85ª posición en 2010 a la 71ª en 2014, en un total de 142 países en la clasificación por nivel de equidad de género desarrollado por el Foro Económico Mundial . Todavía, por ser la séptima mayor economía del mundo (FMI, 2013 , apud BORTOLLUZO, 2016), el Brasil tiene la responsabilidad y la oportunidad de destacarse frente países del mismo porte al invertir en la formulación de políticas públicas dirigidas al desarrollo de la mujer y, con eso, alcanzar un desarrollo sostenible en el largo plazo (Bortolluzo et al., 2016).

<sup>13</sup> [..] el enfrentamiento de condiciones desiguales que dejan ese grupo más vulnerable. De entre tales condiciones desiguales, entran las cuestiones económicas, pero la emancipación de las mujeres presupone el desarrollo de su autonomía, a partir de un proceso de concienciación y autoconocimiento, que involucra la posibilidad de ser y de respetar su diferencia. El fortalecimiento de las redes de colaboración con otras mujeres y otros grupos vulnerables contribuye para el crecimiento personal (Cuaderno Promoción e Igualdad de Género, 2016, pág. 27).

femenino promoviendo y valorando lo que las mujeres saben y que pueden transferir como conocimiento y, sobre todo beneficiarse de mecanismos de trabajo que pueden ser transformados en fuentes de ingresos.

Según el cuaderno Promoción e Igualdad de Género (2016, pág.27) puede ocurrir que la transferencia de ingresos que promueve, impliquen la transformación de las normas sociales “que atribuyen diferentes status, papeles y lugares para mujeres y hombres. Por fin, la igualdad de género y la emancipación de las mujeres no se alcanzan solo con el dinero y debe ser también una conquista de cualquier programa de reducción de desigualdad social”.

Y, según lo que expone Torrejón (2011) para que una sociedad alcance un aspecto más igualitario es necesario que se tome posesión de posicionamientos simples, pero esenciales:

*A importância do desenvolvimento legislativo em matéria de igualdade encontra-se em seu próprio conceito, já que a nossa sociedade inclui a igualdade como um dos seus princípios orientadores e um dos nossos direitos fundamentais. No entanto, essa mesma sociedade não foi capaz de integrar em sua realidade cotidiana desse princípio jurídico e nós ainda estamos contemplando situações de desigualdade e de discriminação continuamente, especialmente de gênero (SANCHEZ, et al., 2013, pág. 105)<sup>14</sup>.*

La equidad de género debe partir del valor democrático de la igualdad y caminar hacia la toma de decisiones de modo democrático sin valores que discriminen o valoren uno en detrimento de otro.

---

<sup>14</sup> La importancia del desarrollo legislativo en materia de igualdad se encuentra en su propio concepto, ya que nuestra sociedad incluye la igualdad como uno de sus principios orientadores y uno de nuestros derechos fundamentales. Sin embargo, esa misma sociedad no fue capaz de integrar en su realidad cotidiana ese principio jurídico y nosotros todavía estamos contemplando situaciones de desigualdad y de discriminación continuamente, especialmente de género (Sánchez, et al., 2013, pág. 105).

Lo que se nota entre tantas iniciativas de igualdad de género son muchas acciones aisladas que terminan por no alcanzar a todas las niñas y mujeres de forma plena. De este modo, el progreso para alcanzar la igualdad de género termina siendo limitado también en los países desarrollados.

*As mulheres e meninas que são pobres vivem em áreas remotas, são deficientes ou que pertencem a grupos minoritários continuam a ficar para trás. Um número excessivo de meninas e mulheres ainda está morrendo, respectivamente, na infância e na idade reprodutiva. As mulheres ainda ficam atrás em rendimentos e produtividade, e na força de suas vozes na sociedade. Em algumas áreas, tais como educação, existe hoje um hiato de gênero com relação a homens e meninos (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, 2012, pág.7<sup>15</sup>).*

En Brasil, la Secretaria de Políticas para las Mujeres promulgó en 2016 el Programa 2016 – con el título “Políticas para las mujeres: promoción de la autonomía y enfrentamiento a la violencia” que tiene como objetivo:

*Promover autonomia econômica das mulheres urbanas, do campo e da floresta considerando as desigualdades entre mulheres e homens, as desigualdades de classe e raça, desenvolvendo ações específicas e exclusivas e contribuindo para a modificação da desigual divisão sexual do trabalho, com ênfase nas políticas de erradicação da pobreza e na garantia da participação das mulheres no desenvolvimento do país. (Presidência da República do Brasil, 2016).<sup>16</sup>*

Y como iniciativas:

---

<sup>15</sup> La mujeres y niñas que son pobres viven en áreas remotas, son deficientes o pertenecen a grupos minoritarios que siguen atrás. Un número excesivo de niñas y mujeres todavía está muriendo, respectivamente, en la infancia y en la edad reproductiva. Las mujeres todavía quedan atrás en rendimientos y productividad, y en la fuerza de sus voces en la sociedad. En algunas áreas, tales como educación, hoy existe un hiato de género con relación a hombres y niños (Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento, 2012, pág. 7).

<sup>16</sup> Promover autonomía económica de las mujeres urbanas, del campo y de la foresta considerando las desigualdades entre mujeres y hombres, las desigualdades de clase y raza, desarrollando acciones específicas y exclusivas y contribuyendo para la modificación de la desigual división sexual del trabajo, con énfasis en las políticas de erradicación de la pobreza y en la garantía de la participación de las mujeres en el desarrollo del país. (Presidência da República do Brasil, 2016).



- Apoio a iniciativas que visem à promoção do trabalho decente e à equidade de gênero e raça no mercado de trabalho, com destaque às ações voltadas à formalização e valorização das trabalhadoras domésticas remuneradas e trabalhadoras de cuidados.

- Promoção da autonomia das mulheres através da implementação e apoio à formulação de políticas públicas que visem ao enfrentamento da desigual divisão sexual do trabalho por meio da capacitação e qualificação profissional, do fortalecimento das organizações produtivas e do atendimento às demandas por equipamentos sociais (Presidência da República do Brasil, 2016)<sup>17</sup>.

Y como acciones directas: “Incentivo a la autonomía económica y a los emprendimientos de las mujeres”.

Estas acciones están relacionadas con otras acciones promulgadas con el Programa 2016, que juntas buscan ampliar la igualdad y promover en el Brasil, la creación de una red social que valore la posibilidad de la convivencia sin distinción de género sin sobreposición de un sexo sobre el otro.

### **2.3 Emprendimiento como vía de empoderamiento**

Las profundas transformaciones ocurridas a lo largo del siglo XX revolucionaron el estilo de vida de las personas y proporcionaron las más increíbles creaciones humanas (Dornellas, 2014). Tras aquellas innovaciones existieron personas y equipos de personas con características especiales de personas visionarias, que cuestionaron, que se arriesgaron, que eran movidas por el deseo de hacer algo diferente, y sobre todo de emprender.

---

<sup>17</sup> - Apoio a iniciativas que visem a promoção do trabalho decente e a equidade de gênero e raça no mercado de trabalho, com destaque a las acciones dirigidas a la formalización y valorización de las trabajadoras del hogar remuneradas y trabajadoras de cuidados.

- Promoción de la autonomía de las mujeres a través de la implementación y apoyo a la formulación de políticas públicas que tengan por objetivo el enfrentamiento de la desigual división sexual del trabajo por medio de la capacitación y calificación profesional, del fortalecimiento de las organizaciones productivas y del atendimento a las demandas por equipamientos sociales (Presidência da República do Brasil, 2016).

Por ello, puede considerarse al siglo XXI, sin duda alguna como el inicio de la era del emprendimiento. Al observar la trayectoria de grandes emprendedores como Bill Gates, el fundador y CEO de la Microsoft, y de Anita Roddick, fundadora de *Body Shop* entre otros, siendo más reconocidos que la mayoría de los jefes de Estado, podemos concluir que la era del emprendimiento ha llegado (Davis, 2002).

EL movimiento emprendedor del siglo XXI influyó en la economía mundial, ayudando a amoldar los escenarios políticos, sociales, ambientales y culturales. En ese contexto, los empresarios de esa etapa, en todos los niveles de negocio han tenido un papel fundamental en el proceso de globalización ya sea en la generación de trabajo, bien en el proceso de producción tecnológica.

Mientras tanto, la globalización no fue capaz de generar trabajo suficiente para atender a todas las demandas, ya que la reestructuración de la economía mundial trajo consigo crisis económicas que afectaron profundamente a las relaciones internacionales teniendo como principal consecuencia el empobrecimiento o enriquecimiento de algunos países (Davis, 2002).

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) reafirma ese escenario, ya que estima que 220 millones de mujeres y hombres estaban oficialmente desempleados en 2013, un aumento de casi 5 millones, en comparación con el año anterior (Ilo, 2014). En este escenario, las mujeres y los jóvenes son los más afectados, enfrentándose a un riesgo más elevado de empleo informal que los hombres, ya que muchas veces tienen menor protección legal y social. Además de eso la mayor presencia de las mujeres en la economía informal, sobre todo en la agricultura de subsistencia, se debe al hecho de ser frecuentemente forzadas a aceptar empleos inferiores a sus niveles de calificación, como forma de complementar la renta de su familia (Ilo, 2014).

Al respecto Delgado (2014) explica que por razones históricas y económicas, las mujeres se encuentran en desventaja, ya que no se les han ofrecido las mismas oportunidades en el mercado laboral. Integrar a la mujer plenamente

en el desarrollo significa darle igual acceso a la educación, capacitación, trabajo, recursos económicos y productivos. La posición de la mujer puede mejorar con mejor incorporación de las mismas a los servicios de Estado y a la economía de mercado.

La *Organization Economic Co-operation and Development* (OECD, 2004) identifica la desventaja de mujeres en comparación con los hombres en el mercado laboral, y señala que las mujeres encuentran obstáculos específicos (como por ejemplo, las responsabilidades familiares) que deben ser superados con el fin de darles acceso a las mismas oportunidades que los hombres. Además, en algunos países, las mujeres experimentan las barreras para ingresar al mercado laboral, ya en el contrato.

De esta manera, el camino más firme para la generación de empleos, según Delgado (2014) debe surgir de una acción conjunta donde mientras los gobiernos tienen un papel importante que desempeñar en la creación del marco político adecuado para mejorar el acceso y las oportunidades para las mujeres en el mercado laboral y las empresas deben invertir sus esfuerzos en la creación de puestos de trabajo donde los mejores talentos sean mantenidos.

En ese contexto, el emprendimiento ha sido el centro de las políticas públicas en la mayoría de los países de Europa, cuya vía de comunicación se da por medio de la Educación. El principal ejemplo es la Conferencia "educación para el emprendimiento en Europa: Promoción del Espíritu emprendedor a través de la enseñanza y el aprendizaje" celebrada en Oslo en el año de 2006, cuyo resultado generó ideas avanzadas que fueron recogidas en un catálogo detallado de propuestas de acción integradas en la llamada "Agenda Oslo para Emprendimiento y Educación de Europa" (European Commission, 2014; Agenda Oslo, 2006).

A partir de la Agenda Oslo, los países de la Comunidad Europea se comprometieron a realizar una reforma completa en el currículum de la educación secundaria para incorporar el emprendimiento de forma más eficaz en los cursos. Entre las actividades fueron incluidos un período sabático para

los profesores por realizar prácticas en empresas, programas de formación de profesores, creación de redes de intercambios de experiencias y discusión de casos de éxito (Agenda de Oslo, 2006). Además, en la educación superior se incluye la sistematización de la formación de los profesores para enseñar emprendimiento integral (y no sólo para centrarse en la creación de empresas), el desarrollo de estudios de caso de empresarios locales y regionales, y de los empresarios reales involucrados y otros programas de emprendedores (Agenda de Oslo, 2006).

En la última década el emprendimiento femenino ha asumido un papel destacado en la economía. En 2004, se celebró en Turquía la 2ª Conferencia de la OCDE para empresas pequeñas y medianas empresas (Pymes), cuyo tema es promover la capacidad empresarial en las Pymes innovadoras en una economía global; hacia una globalización más responsable e incluyente, donde se analizaron temas como la política relacionadas con el emprendimiento de la mujer (Dornellas, 2004).

Según Minniti (2012) existe una relación directa entre la empresa y el crecimiento económico de las naciones, una vez que la sostenibilidad económica de un país tiene en esta figura el elemento fundamental para su desarrollo.

*La importancia del emprendedor para el desarrollo económico también ha sido reconocida por las organizaciones de ayuda internacional. Tanto el Banco Mundial, como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) han abordado iniciativas dirigidas a entender y fomentar el emprendimiento en los países en vías de desarrollo. Es importante comprender el papel que desempeña el emprendimiento en el crecimiento económico, ya que gobiernos de todo el mundo están invirtiendo enormes sumas de capital en la búsqueda de políticas. No habiendo esa comprensión o entendimiento, los efectos en las condiciones macroeconómicas de un país pueden ser limitados. (Easterly, 2005).*

Minniti (2012) continúa explicando que los estudios económicos más avanzados han concluido que existe una relación sistemática entre el PIB *per*

*cápita* de un país, su crecimiento económico y el nivel y tipo de actividad creadora de *Start-ups*. Se trata de un círculo virtuoso donde la promoción política de emprendimientos de negocios ofrece para el crecimiento económico de un país, sobre todo porque el emprendimiento posibilita el auto-empleo, los negocios y la introducción de la innovación mediante la creación de una diversidad de conocimientos que funciona como un mecanismo para la difusión del conocimiento entre las personas.

La Actividad empresarial ha sido una importante estrategia política y económica, que impulsa investigaciones en el área para medir y monitorear su impacto y su dinámica. En este contexto, el proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM) ha adquirido una especial relevancia dada su naturaleza global. Este es un programa que permite evaluar el nivel de la actividad empresarial internacional.

Iniciado en 1999 con 10 países, el proyecto GEM, a través de una alianza entre la London Business School, en Inglaterra y Babson College, Estados Unidos (2014) es hoy el mayor estudio continuo sobre la dinámica empresarial, que implica la exploración del papel del empresariado en el crecimiento económico nacional, revelando la riqueza de características asociadas a su actividad empresarial (Sánchez Escobedo *et al.*, 2010).

En palabras de Sánchez Escobedo *et al.* (2010) los principales componentes clave para el proceso emprendedor asociados al programa GEM son: la actitud emprendedora, la actividad empresarial y aspiraciones empresariales.

Los componentes del proceso emprendedor reflejan el grado de motivación que individuos o las economías tienen en relación al emprendimiento, tanto en términos generales como en la auto percepción y actitudes sobre el mismo (GEM, 2013). Es decir, cuántas personas reconocen que el emprendimiento es una oportunidad de negocio, así como cuántos tienen habilidades y conocimientos para gestionar su propio negocio en las diferentes fases de la actividad empresarial para estimar cuántos podrían abstenerse en explorar estas oportunidades por miedo al fracaso.

Así mismo, el proyecto GEM (2013) monitoriza el nivel de actividades empresarial, así como las razones que conducen al emprendimiento o la interrupción de ciertas actividades. Finalmente, se evalúan las aspiraciones empresariales con el fin de identificar el impacto económico de la conducta de la administración.

Cabe destacar que estos componentes son intercambiables y forman un sistema de retroalimentación continuo de variables como la edad, el género, el nivel de estudios, el de ingresos y situación laboral (variables socio-económicas) entre otros. Estos datos y la información generada por la investigación enriquecen mucho el conocimiento sobre la actividad empresarial nacional, desde la parte de datos oficiales de cada país. Por esta razón, los resultados de las comparaciones globales GEM incluyen informes nacionales y temas especiales basados en la recopilación de datos anuales del ciclo. (GEM, 2013).

En el siguiente cuadro se presenta una comparación en relación a la distribución por sexo de emprendedores principiantes (TEA) de los países de América Latina y el Caribe.

Cuadro 2.1 - Distribución por género de los emprendedores principiantes (TEA): Oportunidad y necesidad de Emprendimiento (América Latina y Caribe - 2013).

Economía	Hombre TEA* (% de la población adulta)	Mujer TEA* (% de la población adulta)	Hombre TEA* Oportunidad	Mujer TEA* Oportunidad	Hombre TEA* Necesidad	Mujer TEA* Necesidad
Argentina	19%	13%	76%	60%	24%	38%
Brasil	17%	17%	76%	66%	23%	34%
Chile	30%	19%	82%	68%	15%	28%
Colombia	30%	17%	86%	71%	13%	27%
Ecuador	39%	33%	69%	56%	28%	41%
Guatemala	14%	11%	73%	63%	27%	36%
Jamaica	15%	12%	63%	42%	32%	51%
México	17%	13%	50%	50%	8%	6%
Panamá	24%	17%	83%	76%	15%	23%
Perú	27%	20%	80%	69%	19%	27%
Surinam	7%	3%	76%	86%	21%	11%

*Factores económicos, sociales y culturales: empoderamiento de la mujer a través del emprendimiento*

Economía	Hombre TEA* (% de la población adulta)	Mujer TEA* (% de la población adulta)	Hombre TEA* Oportunidad	Mujer TEA* Oportunidad	Hombre TEA* Necesidad	Mujer TEA* Necesidad
Trinidad and Tobago	23%	16%	88%	88%	88%	12%
Uruguay	20%	9%	90%	78%	8%	20%
<b>Promedio</b>	<b>22%</b>	<b>15%</b>	<b>76%</b>	<b>67%</b>	<b>19%</b>	<b>27%</b>

Fuente: GEM, 2013.

Nota: \* TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) es el principal indicador de GEM, que evalúa el porcentaje de población en edad activa, al momento de empezar una actividad empresarial (emprendimiento naciente).

Al analizar el informe GEM 2013 relativo a América Latina y el Caribe es posible percibir que existe un acercamiento entre empresarios de ambos sexos, especialmente en Brasil, Chile y Colombia que han alcanzado grandes indicadores en relación a la distribución por sexo.

De la misma manera, los resultados (Cuadro 2.3.3) en países como Ghana, Nigeria y Zambia son notables en algunos casos, mostrando una mayor participación de las mujeres que los hombres (GEM, 2013).

Cuadro 2.2 - Distribución por sexo de los emprendedores principiantes (TEA): Oportunidad y necesidad de emprendimiento (América Latina y Caribe - 2013)

Economía	Hombre TEA* (% de la población adulta)	Mujer TEA* (% de la población adulta)	Hombre TEA* Oportunidad	Mujer TEA* Oportunidad	Hombre TEA* Necesidad	Mujer TEA* Necesidad
Angola	24%	20%	72%	70%	24%	28%
Botsuana	22%	20%	78%	65%	18%	34%
Ghana	23%	28%	74%	59%	24%	40%
Malawi	29%	27%	64%	48%	36%	51%
Nigeria	39%	41%	74%	74%	26%	25%
South África	12%	9%	72%	65%	27%	35%
Uganda	25%	25%	79%	70%	20%	30%
Zambia	39%	41%	59%	55%	37%	41%
<b>Promedio</b>	<b>27%</b>	<b>26%</b>	<b>71%</b>	<b>63%</b>	<b>27%</b>	<b>35%</b>

Fuente: GEM, 2013.

Nota: \* TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) es el principal indicador del GEM, que evalúa el porcentaje de población en edad activa, al punto de empezar una actividad empresarial.

*Factores económicos, sociales y culturales: empoderamiento de la mujer a través del emprendimiento*

Es importante señalar que las economías antes mencionadas son países pobres o en desarrollo, cuyos resultados significativos a este nivel, reflejan una condición natural y social del emprendimiento femenino, asociados al trabajo, a la generación de empleo e ingresos, a la búsqueda de autonomía profesional, hallándose motivado por la necesidad de la división sexual del trabajo, así como por la necesidad de aumentar la participación femenina en la exclusiva responsabilidad de los medios de subsistencia (COSTA, 2012).

Comparativamente, el siguiente cuadro muestra los resultados obtenidos por la investigación GEM (2013) en los países de la Unión Europea:

Cuadro 2.3 - Distribución por sexo de los emprendedores principiantes (TEA): Oportunidad y necesidad de Emprendimiento (Unión Europea).

Economía	Hombre TEA* (% da población adulta)	Mujer TEA* (% da población adulta)	Hombre TEA* Oportunidad	Mujer TEA* Oportunidad	Hombre TEA* Necesidad	Mujer TEA* Necesidad
Belgium	6%	3%	63%	54%	28%	31%
Croatia	11%	5%	63%	54%	34%	44%
Czech Republic	10%	4%	78%	71%	21%	27%
Estonia	17%	9%	81%	75%	13%	18%
Finland	7%	4%	70%	78%	21%	12%
France	6%	3%	82%	76%	16%	14%
Germany	6%	4%	78%	74%	19%	18%
Greece	8%	3%	78%	68%	22%	27%
Hungary	12%	7%	79%	54%	20%	42%
Ireland	12%	6%	79%	78%	19%	17%
Italy	5%	2%	80%	62%	16%	26%
Latvia	17%	10%	77%	78%	21%	22%
Lithuania	17%	85	77%	71%	21%	22%
Luxemburg	12%	6%	80%	71%	5%	7%
Netherlands	12%	7%	89%	83%	7%	9%
Poland	12%	6%	50%	46%	46%	51%
Portugal	11%	6%	77%	72%	21%	22%
Romnia	12%	8%	67%	67%	33%	30%
Slovakia	12%	7%	52%	70%	47%	29%
Slovenia	9%	4%	75%	65%	23%	25%



## *Factores económicos, sociales y culturales: empoderamiento de la mujer a través del emprendimiento*

Economía	Hombre TEA* (% da población adulta)	Mujer TEA* (% da población adulta)	Hombre TEA* Oportunidad	Mujer TEA* Oportunidad	Hombre TEA* Necesidad	Mujer TEA* Necesidad
Spain	6%	4%	69%	64%	27%	33%
Sweden	10%	6%	82%	83%	9%	10%
United Kingdom	9%	6%	82%	77%	14%	20%
<b>Promedio</b>	<b>10%</b>	<b>6%</b>	<b>74%</b>	<b>69%</b>	<b>22%</b>	<b>24%</b>

Fuente: GEM, 2013.

Nota: \* TEA (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity) es el principal indicador del GEM, que evalúa el porcentaje de población en edad activa, al punto de empezar una actividad empresarial.

Aunque el escenario cambia cuando se habla sobre países desarrollados, es posible percibir que en este grupo hay una tendencia, a iniciar emprendimientos femeninos por oportunidad. Mientras tanto, el promedio en el interior de ese grupo muestra que el 24% de los emprendimientos femeninos son movidos por necesidad y el 69% por oportunidad (GEM, 2013). Los resultados económicos individuales relacionados con la oportunidad emprendedora por sexo muestran que el movimiento emprendedor mundial ha sido una estrategia capaz de reducir consistentemente la diferencia entre los sexos (GEM, 2013).

Los datos precedentes permiten apoyar algunas hipótesis posibles en relación con el movimiento emprendedor femenino, sin embargo, cada país tiene estrategias que merecen una observación más detallada. En este contexto, el *Índice Global Gender Gap* (2013) es un estudio que examina la diferencia entre hombres y mujeres en cuatro categorías fundamentales:

1) La participación económica y la existencia de oportunidad: corresponde a la participación femenina en la fuerza de trabajo, teniendo en cuenta la igualdad de remuneración entre hombres y mujeres por un trabajo similar

2) Escolaridad: considerar la tasa de alfabetización femenina en relación con los hombres.

3) Salud y supervivencia: distribución por sexo en el nacimiento, la esperanza de vida y la evolución de este indicador (supervivencia).

4) Participación política: número de mujeres que trabajan en la política, en comparación con los hombres.

En el siguiente cuadro se presenta la evolución para el índice global de 10 países que han obtenido la mejor calificación en la investigación Gap (2013)

Cuadro 2.4 - Índice global – Ranking y puntuación mundial en relación a la diferencia de género

Economía	Rank (2013)	Score (2013)	Rank 2012	Score (2012)	Rank 2011	Score 2011
Islandia	1	0.8731	1	0.8640	1	0.8530
Finland	2	0.8421	2	0.8451	3	0.8383
Noruega	3	0.8417	3	0.8403	2	0.8404
Sweden	4	0.8129	4	0.8159	4	0.8044
Filipinas	5	0.7832	8	0.7757	8	0.7685
Ireland	6	0.7823	5	0.7839	5	0.7830
New Zealand	7	0.7799	6	0.7805	6	0.7810
Dinamarca	8	0.7779	7	0.7778	7	0.7778
Switzerland	9	0.7736	10	0.7672	10	0.7627
Nicaragua	10	0.7715	9	0.7697	27	0.7245

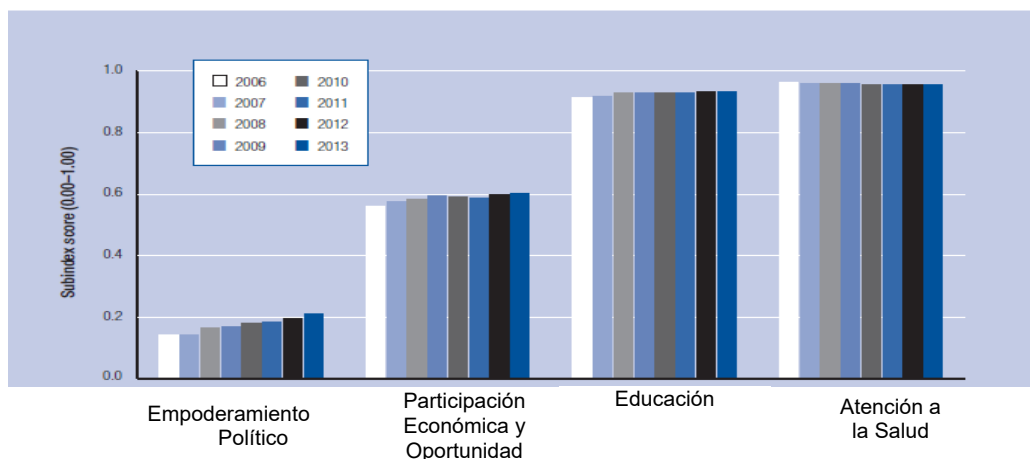
Fuente: (GAP, 2001).

La conclusión en relación con el índice global es que cuatro países que han logrado sistemáticamente las posiciones más altas en relación a ediciones anteriores de la *gender gap Index Global* y continúan manteniendo posiciones privilegiadas. Islandia ocupa el primer lugar por tercer año consecutivo y, por lo tanto, sigue siendo el país con la más estrecha brecha de género en el mundo. Tal hecho, según el GAP (2013) ha sido debido a las mejoras en la

participación económica y oportunidades de empoderamiento político femenino. Finlandia continúa manteniendo la segunda posición, aunque con pequeñas pérdidas en su puntuación debido a un descenso en su participación económica y puntuación en la existencia de oportunidades emprendedoras.

Cabe señalar que la igualdad de género se alcanza desde una acción multidisciplinar compartida en un estado donde la sociedad civil, educadores y los medios de comunicación también tienen un papel importante en el proceso de empoderamiento de las mujeres y los hombres preparándolos para el mercado de trabajo (FEM, 2013). En este contexto, los cuatro países con la más alta clasificación, Islandia, Finlandia, Noruega y Suecia, han alcanzado entre el 81% y el 87% de las disparidades de género. En general estos países también se destacan por su competitividad en relación a sus talentos humanos, habilidades, educación y productividad de su plantilla y pueden servir como referencia en la búsqueda para el empoderamiento de la mujer.

Gráfico 2.1 - Desarrollo índice individual



Fuente: Gap (2013, pág. 39).

En figura anterior se representa el avance de los 4 indicadores de igualdad de género. Como se puede ver, el indicador en la participación económica y de oportunidades, así como de empoderamiento político han sido vitales para los países alcanzaran un índice satisfactorio en lo referente a la reducción de la desigualdad de género.

El empoderamiento femenino viene de factores que están en proceso de emprendimiento. Como afirma el GEM (2013) en economías desarrolladas donde las mujeres tienen mayores oportunidades de educación y una vida social y económica igualada, cabe destacar la participación activa de la mujer en otras esferas incluyendo sociales y políticas. Esta es exactamente la fórmula que moldea y prepara a las mujeres para el mundo de los negocios, que a su vez permite a la mujer alcanzar su espacio en la sociedad, la economía y la educación.

### **3 EMPRENDIMIENTO FEMENINO A TRAVÉS DE LA ECONOMÍA SOCIAL**

#### ***3.1 Qué es la Economía Social, composición, formas jurídicas.***

Según la Confederación Española de Empresas de Economía Social (2011), El concepto de Economía Social nació en Francia en el siglo XIX y se mantiene durante todo el siglo XXI. Las primeras publicaciones aparecen en 1830 con el Tratado de Economía Social, escrito por Charles Dunoyer y también con otro Tratado de Economía Social, escrito por Constantin Pecquer en 1839.

Estos documentos son herramientas de referencia en el preámbulo de la reciente Ley de Economía Social n. 5/2011, de España, en un marco conceptual de la Economía Social, se basa en los primeros experimentos de cooperativas, mutualidades y asociaciones que surgen a finales del siglo XVIII y se desarrolló en el transcurso del siglo XIX, en casi todos los países europeos, como Inglaterra Italia, Francia y España, cunas de la Economía Social (Confederación Empresarial Española de La Economía Social, 2011).

Las empresas de la Economía Social son manifestaciones de impulsos asociativas similares entre aquellos que buscan formas colectivas de trabajo. Es un señal de terminación (no se entiende la idea) a los problemas económicos y sociales que no están cubiertos por las políticas públicas de apoyo social, a pesar de que se recoja en las leyes o en destaque en la Carta Magna de cada país, pero no se aplica en la práctica. Por lo tanto, las organizaciones de autoayuda se reúnen con interés de nuevas condiciones de vida generados con la evolución del capitalismo industrial, entre los siglos XVIII y comienzos del siglo XIX, cuando los experimentos florecen, inicialmente en Inglaterra, como una reacción natural de los trabajadores industriales que

buscan superar las dificultades derivadas de las condiciones de vida inhóspitas e insatisfacciones.

Herrera Blasco (2012, p. 50) señala que el concepto de Economía Social es una reminiscencia de los siglos XIX y sus raíces son los pensadores socialistas y utópicos como Robert Owen, Henri Saint-Simon, Charles Fourier, Pierre-Joseph Proudhon, Philip Buchez y otros. Sin embargo, el concepto de Economía Social surge en el siglo XIX en Francia, pero la paternidad se asigna al pensador Charles Gide (1847-1932), se propaga en Francia, Bélgica, la región de Quebec (Canadá), Portugal, España, Italia y Suecia.

Según Caieiro (2008, pág. 1), el concepto de Economía Social ha generado un intenso debate, en busca de un hilo conductor fuerte que permite entender lo que se quiere decir con eficacia. Es objeto de la investigación en un intento de distinguir la Economía Social y los conceptos relacionados de formas de diversas actividades relacionadas con la intervención social, especialmente vinculadas al Tercer Sector (organizaciones sin fines de lucro, organizaciones no gubernamentales) o de Economía Solidaria. La elección de la función realizada se basa en criterios subjetivos y concretos, desde el punto de vista académico-científico.

Para Caieiro (2008) el concepto de Economía Social tiene en su fuente terminológica los ideales franceses de la solidaridad entre las clases sociales, factor que tiene sus bases en las transformaciones sociales de las luchas sociales que advienen de la Revolución Industrial Francesa. Las bases de esta revolución remontan a la utopía de libertad, igualdad y fraternidad, presentes en los siglos XV y XVI, que admitían en el quid de los pensamientos socialistas, dando lugar a diferentes formas de organización, como las existentes en la actualidad: Economía Social y cooperativa.

El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) siguiendo a Chaves y Monzón (2007, pág. 9) consideran que la Economía social cuenta con un:

*[...] conjunto de empresas privadas organizadas formalmente, con autonomía de decisión y libertad de adhesión, creadas para servir las necesidades de sus miembros a través del mercado, ofreciendo bienes y servicios, incluidos seguros y la financiación, donde la distribución de los miembros y de los beneficios, o excedentes realizado, así como la toma de decisiones, no están directamente vinculados al capital o a las contribuciones de sus miembros, con un voto por cada uno (Chaves y Monzón, 2007, pág. 9).*

El concepto de Economía Social detrás de la organización de empresas privadas jurídicamente constituidas y que tienen autonomía de decisión y libertad de adhesión, las empresas privadas prestan servicios a hogares, cuyos excedentes no pueden sufrir la apropiación por parte de los agentes económicos que las crean, controlan o financian (UE, 2010).

En el contexto de Comas-Herrera, Wittwnberg y Pickard (2005), el sector de la Economía Social engloba formas asociativas de las empresas, que se define con un conjunto de principios y valores comunes, realizadas en las cooperativas mutuas, asociaciones y fundaciones de beneficencia, recientemente, se crean empresas sociales en las áreas de rendimiento, como el medio ambiente, el bienestar social y cultura (Sajardo, 2012). Son Organizaciones de la economía social las instituciones privadas de solidaridad social, las mutualidades y las asociaciones mutuales, instituciones del desarrollo local, la misericordia, cooperativas, asociaciones, fundaciones y otras instituciones sin fines de lucro (Unión Europea, 2012, pág. 9).

Los principios de estas organizaciones se basan en la adhesión voluntaria y abierta a todos los que cumplen con los criterios y aceptan las condiciones (no obligatorio); presentan gestión democrática y participativa entre los miembros,

autónoma e independiente, puesta en común de los intereses de los miembros y los intereses generales de la sociedad. (Unión Europea, 2011, p. 3).

Según Senent Vidal (2011, pág. 5), la Alianza Cooperativa Internacional (1995) afirma que las cooperativas son atractivas para las mujeres y los hombres, lo que se justifica en dos razones importantes. En primer lugar, las cooperativas están imbuidas de los valores y principios que hacen que sus miembros se esfuercen por promover el respeto mutuo y la igualdad entre los sexos, cuyos principios son hacer la estructura organizativa flexible y participativa, facilitando su adaptación a las necesidades e intereses de las mujeres y los hombres. En segundo lugar, trabajar en la lucha para erradicar la discriminación de todo tipo.

Los principios cooperativos son utilizados como criterios de interpretación para crear y entender la forma en que realmente debe ser una Economía Social cooperativa cuya función de las cooperativas debería convertirse en un instrumento ideal para promover la igualdad entre mujeres y hombres a través de este. Es de suma utilidad por la cuestión de la justicia y la eficiencia, por lo que no puede esperar para construir proyectos empresariales basados en la participación de todos los miembros y personas para lograr el éxito sólo a través del capital humano individual, deben hacer esfuerzos para que la corporación alcance potencialmente a sus miembros sin discriminación (Senent Vidal, 2011, pág. 5). Cabe destacar que la segunda razón se debe a la realización del primer principio cooperativo, que obliga a erradicar la discriminación dentro de la propia cooperativa (Chaves y Francisco, 2005, pág. 115).

Según la Alianza Cooperativa Internacional (1996, pág. 17), el primer principio expresa que son instituciones voluntarias que están abiertas a todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades de ser miembro de la división legal establecida, sin discriminación a las personas por variables de género, perspectiva social, los intereses, los problemas raciales, políticas o religiosas. Estas razones llevaron a la Alianza Cooperativa Internacional establecer que las cooperativas deben asegurar, a través de acciones positivas, que no hay barreras para la



membrecía en función del sexo. Las cooperativas deben asegurar que las mujeres participen en número igual a los hombres en los programas de educación y de desarrollo de liderazgo (De La Alianza Cooperativa Internacional, 1996, pág. 47), en vista de la gran capacidad de las mujeres actualmente.

En su forma jurídica, como empresas de Economía Social (EES), lo que lo distingue es el objeto social sobre la maximización del beneficio, la satisfacción de necesidades que otros sectores de la economía no podían hacer a solas, dar prioridad a los valores de la solidaridad, la cohesión, la responsabilidad social, gestión democrática, la participación y la autonomía (Unión Europea, 2010, pág. 12).

En la Economía Social no hay fronteras definidas. Se trata de un espacio económico mediada por el mercado y por el sector público prevalente en la sociedad civil sin el escrutinio de la ganancia y el poder, donde la capacidad es esencial para resolver los problemas sociales en el mundo. Las organizaciones de la Economía Social, operan en las lagunas que se originan en el desempeño deficiente de los sectores público y privado (Unión Europea, 2010, pág. 3).

Sobre el marco histórico del concepto de Economía Social a través de las primeras experiencias cooperativas, según CEPES: (Cepes, 2011, pg.7).

*Estas formas de empresa, constituyeron en su origen histórico, manifestaciones de un mismo impulso asociativo: la respuesta a determinados problemas sociales y económicos desatendidos, mediante organizaciones de autoayuda, ante las nuevas condiciones de vida generadas por la evolución del capitalismo industrial entre los siglos XVIII y XIX. El marco histórico del concepto de Economía Social, se estructura a través de las primeras experiencias cooperativas, asociativas y mutualistas que surgen a finales del siglo XVIII y que se desarrollan a lo largo del siglo XIX en distintos países de Europa (Inglaterra, Italia, Francia y España). A finales del siglo XVIII y comienzo del XIX, las experiencias cooperativas florecieron en Inglaterra, como reacción espontánea de los trabajadores*

*industriales para superar las dificultades de las duras condiciones de vida. (Cepes, 2011, pág.7).*

Según el Informe La Economía Social en la Unión Europea (2012, pág. 19) la Economía Social contribuye para la resolución de los problemas sociales y para la distribución más igualitaria de la renta:

*En los últimos decenios la ES no solo ha afirmado su capacidad de contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales, sino que también ha reforzado su posición como institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la corrección de los desequilibrios del mercado laboral y, en resumen, la profundización y el fortalecimiento de la democracia económica (La Economía Social en la Unión Europea, 2012, pág.19).*

De acuerdo con La Estrategia Española de Desarrollo Sostenible (2007, pág. 11) el concepto de sostenibilidad en ES surge como debate abarcando cuestiones de medio ambiente, dejando de pensar solo en el crecimiento económico, pero buscando la armonía entre el hombre y la naturaleza:

*En los últimos decenios la ES no solo ha afirmado su capacidad de contribuir eficazmente a la resolución de los nuevos problemas sociales, sino que también ha reforzado su posición como institución necesaria para la estabilidad y la sostenibilidad del crecimiento económico, la distribución más equitativa de la renta y la riqueza, el ajuste entre los servicios y las necesidades, la valorización de la actividad económica al servicio de las necesidades sociales, la corrección de los desequilibrios del mercado laboral y, en resumen, la profundización y el fortalecimiento de la democracia económica” (Estrategia Española de Desarrollo Sostenible, 2007, pág.11).*

Todavía hay fragmentación en el sector y en las iniciativas que resulte de ella, la dilución en los sectores tradicionales de la economía (de mercado y estado) y problemas de carácter financiero. En muchos casos, este último explica la degeneración y la dependencia de estas iniciativas, el sector empresarial y el gobierno (UE, 2011).

La Unión Europea (2010) habla de la importancia de conocer la realidad de la Economía Social. Este sector representa el 10% del total de empresas en la UE y el 6% del empleo. El trabajo por el bien común, en una posición privilegiada en el marco legal social, busca identificar las necesidades que surgen en el tejido social de sus operaciones, proponiendo respuestas creativas e innovadoras y tomando decisiones basadas en principios y valores sociales, dando prioridad a las personas y no al capital.

El informe sobre la Economía Social en la Unión Europea (CIRIEC, 2007, pág. 6) indica que en 2005 había 240.000 cooperativas económicamente activas (o más) en los diversos sectores de la industria en la Unión Europea (UE), inclusive la agricultura, la intermediación financiera, el sector minorista y la vivienda, la industria, la construcción y los servicios. Estas cooperativas emplean directamente a 3,7 millones de personas, lo que corresponde a una cantidad de más de 143 millones de miembros. Más de 120 millones de personas fueron asistidas por las mutuas en materia de salud y seguridad social, las mutuas tenían una cuota de mercado del 23,7 %. Según el informe, en la UE han trabajado más de 5 millones de voluntarios a tiempo completo (CIRIEC, 2007, pág.7). Si al sector de las cooperativas unimos otras iniciativas de la Economía Social, tales como asociaciones, fundaciones, organizaciones, aumentarían a 11 millones de personas empleadas , alrededor del 7 % de la población activa de la Unión Europea (Comas-Herrera *et al.*, 2005, pág. 6).

De esta forma, la Economía Social trae respuestas valiosas para el empleo, la inclusión y la lucha contra la pobreza, la creación de puestos de trabajo con calidad, el aprendizaje permanente y el acceso a servicios de calidad garantizados para todos. Se trata de un sector que requiere un esfuerzo para avanzar en su conocimiento y en su análisis estadístico.

Conocer y profundizar en el trabajo de la Economía Social en el ámbito europeo es crucial. El Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa (CIRIEC) promueve el reconocimiento jurídico y político de la Economía Social en la región, destaca momentos importantes para el sector, en eventos como la Comunicación de la Comisión Europea en 1989, titulado "empresas de Economía Social y la creación de un mercado europeo sin fronteras, la Primera Conferencia Europea sobre Economía Social, en 1989, la creación de la Unidad de Economía Social en la DG XXIII (Política de la Empresa, Comercio, Turismo y Economía en el año 1989, la creación del intergrupo de Economía Social en el Parlamento Europeo en 1990 pidiendo medidas a la Comunidad Europea en relación con la Economía Social y presenta una declaración como la piedra angular del modelo social, publicando informes y las opiniones editoriales europeas por el Comité Económico y Social Europeo (CESE) sobre las contribuciones de las empresas de Economía Social en consecución de los objetivos de política pública, promoción, por parte de la Comunidad Europea, conferencias sobre Economía Social en 1990, 1992, 1993 y 1995, reconociendo el papel de las empresas de Economía Social al desarrollo local y la generación de empleo, y la acción piloto en Tercer Sector y el Empleo (En La Cumbre de Luxemburgo, 1997).

El Parlamento Europeo reconoce las actividades de la Economía Social en el informe publicado sobre la Economía Social, poniendo de relieve los aspectos que deben ser implementados por la presidencia sueca (2009), la necesidad de reconocimiento conceptual y estadístico de la Economía Social, el reconocimiento legal de los actores de la Economía Social, y la inclusión de estos en las consultas sectoriales e intersectoriales de diálogo social, las leyes y reglamentos, considerando las características de las empresas de Economía Social para competir en igualdad de condiciones ante otras empresas del sector privado.

Hay varios términos que conceptualizan las empresas de Economía Social, conocidas como empresas asociativas, empresas comunitarias, empresas cooperativas de solidaridad social, nuevas cooperativas, uniones de interés colectivo, entre otros (Demoustier, 2005, pág.4). Empezar a través de la

Economía Social representa la oportunidad para reconducir iniciativas innovadora, pues el sector social tiene fuerte potencial de creación de empleos.

Las entidades de Economía Social en general y las cooperativas en particular poseen rasgos específicos que las hacen empresas idóneas para favorecer el proceso emprendedor. A través de la literatura académica se ha analizado detalladamente cuáles son las características singulares que se ponen de manifiesto en el emprendimiento cooperativo.

Relegando a un segundo plano las variables económicas, Orellana y Martínez de Lejarza (2013) tratan de explicar el surgimiento de Cooperativas de Trabajo Asociado (CTA) a partir de las teorías del emprendimiento tratando de determinar los rasgos característicos del emprendedor en las CTA. La especial configuración de la CTA implica una iniciativa emprendedora a partir del establecimiento de relaciones laborales a largo plazo basadas en los principios de democracia y solidaridad entre los socios de la empresa, que participan y toman decisiones de una forma igualitaria. Esta es por tanto, una iniciativa empresarial de carácter colectivo en oposición a la concepción individualista de empresario defendida por Schumpeter. En este sentido, los autores destacan que los atributos del emprendedor occidental analizados por las teorías psicológicas (amor al riesgo, rendimiento de beneficios, rendimiento de crecimiento rápido, etc.) no se ajustan a los atributos del emprendedor cooperativo.

Según los argumentos expuestos, los autores identifican al emprendedor cooperativo con el emprendedor en red y el emprendedor informal en los que se pone de manifiesto la lógica del empresario colectivo. En el primer caso las principales cualidades son la capacidad de delegar la autoridad, inspirar confianza, flexibilidad, sensibilidad hacia los problemas ajenos y aprendizaje. Por su parte, el emprendedor informal se caracteriza por la autosuficiencia, la

perseverancia, la aceptación de riesgos moderados, una gran tolerancia a la ambigüedad y a la incertidumbre, contando con una importante red de relaciones sociales y la ilusión del crecimiento para evitar incorporarse al sector formal.

El análisis realizado por los mencionados autores revela que existen determinados atributos del emprendedor cooperativo coincidentes con el emprendedor en red (delegación de la autoridad, sensibilidad hacia otros, inspirador de confianza, flexible e implicación a largo plazo), así como otros propios del emprendedor informal (perseverancia, deseo de seguridad, moderación ante el riesgo, capacidad de adaptación y reticencia al crecimiento).

En relación a los factores condicionantes en la creación de las cooperativas de trabajo asociado, parece que los antecedentes personales y las cualidades personales del emprendedor no parecen relevantes. La lógica de la creación de una CTA responde a la búsqueda de solución para un problema colectivo. Por el contrario sí que es relevante el emprendimiento en CTA bajo la teoría de la organización incubadora que explicaría las siguientes situaciones:

- Empresa que se crea a partir de una empresa tradicional en crisis que pasa a manos de los trabajadores;
- Empresa creada por trabajadores que abandonan la empresa capitalista tradicional para crear una CTA;
- Empresa que se origina a partir de una crisis interna en otra empresa de trabajo asociado que determina la separación de algunos socios de la empresa.

También la teoría de la marginación ofrece explicaciones plausibles para la creación de CTA, puesto que las personas necesitadas o excluidas suelen ser más proclives a transformarse en empresarios. Sumado a lo anterior, los autores Orellana y Martínez de Lejarza (2013) también argumentan la trascendencia de los aspectos institucionales en la creación empresas de trabajo asociado.

Al realizar un estudio localizado en la región de Aragón, se obtiene como resultado que los emprendedores cooperativos lo hacen principalmente por oportunidad, contrariamente a otros estudios realizados en Andalucía, donde la principal motivación era la falta de trabajo. Destaca también la importancia de las asesorías a la hora de facilitar la elección de la fórmula cooperativa. Las principales motivaciones autodeclaradas por los emprendedores de cooperativas son el tener un puesto de trabajo, obtener mejores condiciones de trabajo que en trabajos anteriores, la necesidad de ser más competitivos y la de emprender la actividad a la que se dedican. La elección de la forma jurídica viene relacionada con la condición de socios, las ventajas fiscales, la mayor facilidad de gestión, la afinidad al movimiento cooperativo o la sugerencia realizada por la asesoría. Llama la atención que algunos resultados pueden parecer incoherentes al poner de manifiesto casos en los que el trabajo y la obtención de subvenciones constituyen las causas principales para crear la cooperativa (Díaz-Foncela y Marcuello, 2013).

Los estudios sugieren que en el caso de las cooperativas se establece una mayor interrelación, colaboración y proximidad entre los socios lo cual conduce a una mayor implicación en la empresa a todos los niveles. De este modo, en las cooperativas aparecen elementos de carácter personal y laboral sustancialmente distintos de los que se manifiestan en otras empresas. Dichos

factores pueden alentar la eventual participación laboral de las mujeres, más proclives a este tipo de escenarios.

Apelqvist (1996, pág. 38) apunta las semejanzas existentes entre los valores cooperativos y la forma en que las mujeres conceptualizan el trabajo. La autora comenta que “las culturas femeninas se caracterizan por la autoayuda, la confianza en sí misma, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. Las mujeres creen en los valores éticos de la honestidad, apertura, responsabilidad social y preocupación por los demás y actúan invariablemente de acuerdo a ellos”.

La mencionada autora destaca que las mujeres poseen un enfoque no jerárquico en relación a la organización del trabajo. Éstas prefieren la colaboración, la flexibilidad y el intercambio de ideas antes que un contexto de competencia, de ascenso en la escala jerárquica en el cual se dan y reciben órdenes. “Las mujeres prefieren el debate en una atmósfera informal, presentar experiencias personales y dar ejemplos concretos. Tienen una visión holística de los problemas y sus soluciones” (Apelqvist, 1996, pág. 43). Según Apelqvist para las mujeres es importante tomar las decisiones de forma consensuada, de este modo se genera una mayor motivación y responsabilidad en las mismas y se facilita su implementación de una forma más rápida y fiable.

Chávez (1996, pág. 59) comenta que “las cooperativas, gracias a su estructura democrática, ofrecen a las mujeres los medios para adquirir experiencia y movilidad ascendente en la estructura jerárquica del movimiento”. Según la autora, en algunos lugares como Asia, las mujeres cooperativistas han informado de que la participación en las cooperativas ha aumentado su autoestima facilitándoles el acceso a la educación y capacitación, a la vez que les ha ayudado a desarrollar sus aptitudes de dirigentes.



Los primeros idealizadores expuestos por Paul Singer (2001) fueron los de entonces, revolucionarios socialistas utópicos. Para Buber (1945) tales revolucionarios luchaban por una autonomía comunitaria que fuera capaz de reestructurar la sociedad de modo nunca antes visto o imaginado.

De acuerdo con el GEM Brasil (2014):

*As taxas de empreendedorismo representam o nível da atividade empreendedora da população de 18 a 64 anos dos países, classificando os empreendedores de acordo com os estágios do processo empreendedor. A análise das taxas de empreendedorismo inicial (TEA) e estabelecido (TEE) permitem a compreensão sobre a intensidade da atividade empreendedora dos indivíduos adultos, em geral, nos respectivos países, proporcionando importantes subsídios para o desenvolvimento de políticas públicas eficazes de apoio ao empreendedor (GEM Brasil, 2014 pág.30)<sup>18</sup>.*

De este modo, las variables económicas de cada país y/o comunidad tiene implicación directa en la actuación y desarrollo de la Economía Social, haciendo con que tales implicaciones merezcan, según el GEM Brasil (2014), ser destacadas y observadas durante el proceso de verificación de viabilidad económica y social. Así, se debe verificar:

- La etapa de desarrollo de la economía del país;
- El resultado específico que se pretende alcanzar; y

---

<sup>18</sup> Las tasas de emprendedorismo representan el nivel de actividad emprendedora de la población de 18 a 64 años de los países, clasificando los emprendedores de acuerdo con las etapas del proceso emprendedor. El análisis de las tasas de emprendimiento inicial (TEA) y establecido (TEE) permiten la comprensión sobre la intensidad de la actividad emprendedora de los individuos adultos, en general, en los respectivos países, proporcionando importantes subsidios para el desarrollo de políticas públicas eficaces de apoyo al emprendedor (GEM Brasil, 2014, pág. 30).

- Los recursos disponibles para alcanzar resultados específicos (GEM Brasil, 2014, pág.30).

Así, el emprendimiento por este tipo economía requiere atención en lo que implica a estos tres aspectos, pues son considerados esenciales para la eficacia de su proceso de implantación y desarrollo.

### ***3.2 El cooperativismo como instrumento de la Economía Social***

La historia del desarrollo de la Economía Social empieza en la Edad Media, cuando la economía funcionaba en forma de sistemas corporativistas y era ejercida por un modelo auto gestionable por profesionales calificados en diversos conocimientos, en el que un artesano ejerce su actividad en su propia casa o en la dependencia adjunta. Sin embargo, cuando estos profesionales se fueron emancipando surgen nuevas necesidades capitalistas, siendo necesario establecer grupos organizados de trabajo urbano, que a su vez se agrupan en corporaciones y asociaciones profesionales para la defensa mutua, que tenían como objetivo fortalecer y proteger su interés. Estas empresas han pasado por cambios radicales que perdieron poco a poco su lugar de autogestión y necesariamente dieron paso al capitalismo empresarial. En este contexto, la producción de más por menos se ha convertido en una estrategia clave, dando paso a la administración del trabajo que se convirtió en un factor determinante, entonces emergente de obra femenina como modelo adoptado para llenar este vacío y abriendo espacio para la inclusión de las mujeres en el mercado trabajo. En este contexto, la Economía Social puede ser considerada como un proceso democrático que busca adaptar las persona al sistema capitalista en el que operan. Del mismo modo, la cooperativa surgió como una herramienta política para promover la transformación social basada en los intereses de grupo pequeño (Herrera Blasco, 2012, pág. 53). Sin embargo, se sabe que el

desarrollo de actividades contextualizadas implica colectivamente la necesidad de la organización, la planificación, la fijación de objetivos, la previsión y la evaluación de los riesgos, posibles y comunes, a un gran número de personas que difícilmente podrían obtener mejores resultados y más significativos si los desarrollara de una forma aislada.

Para comprender el espíritu cooperativista formulado por los Pioneros de Rochdale es fundamental entender su génesis. Hacemos una breve presentación de cómo el concepto de cooperativismo ganó espacio y se convirtió en el principal instrumento de la Economía Social.

Entre el siglo XV y el XIX la humanidad ha pasado por una profunda transformación ideológica, marcada por fenómenos como el Renacimiento y la Reforma Protestante que generó un verdadero colapso en las instituciones y los valores mantenidos en el poder por más de mil años, favoreciendo la reflexión de una sociedad en la que las personas no tenía el reconocimiento pleno de sus derechos y su individualismo (Jaramillo, 2005).

Por lo tanto, la ideología y el trabajo producido por Robert Owen y William Thompson, George Mudie, William King, Thomas Hoddskin, Hohn Gray y John Francis Bray influyen sustancialmente en el movimiento cooperativo mediante la colocación de la persona como centro de la vida política y social, y la sociedad civil como fuerza de la comunidad que representa los intereses de la comunidad frente al poder del Estado (Chaves, 2012).

El período 1824-1835 fue el más intenso de los movimientos cooperativistas y sindicatos, que tenían en común el mismo objetivo, la emancipación de las clases trabajadoras (Jaramillo, 2005). Así, en 1829, se instaló en Londres la Asociación Británica para la Promoción de la doctrina cooperativa y a partir de 1831 tuvieron lugar en Inglaterra muchas reuniones para constituir cooperativas

de comercio y producción. Estos fueron los primeros pasos para establecer un sistema de cooperación integral cuyos primeros proyectos fueron en Escocia con la apertura de tiendas cooperativas que compran productos de buena calidad y se venden a los trabajadores a precios bajos (Jaramillo, 2005; Chaves, 2012).

En la década de 1840 las numerosas cooperativas de producción y consumo crecieron, y aunque con el paso del tiempo se descubrió que esta asociación era de corta duración, fueron capaces de reparar en gran parte los daños ocasionados por la revolución industrial, reduciendo la actividad social en Inglaterra. Sin embargo, el movimiento sindical inglés estaba controlado por las grandes corporaciones, que dictaban las reglas de la economía. En este contexto, los pequeños grupos de agricultores sufrieron con salarios bajos porque no podían competir con los precios de los productos industriales, especialmente la industria textil que se estaba expandiendo por todo el mundo en causa de la industrialización (Ratner, 2013; Jaramillo, 2005).

Para tener una idea de la medida en que las tejedoras se vieron afectadas, Engels (2008) explica que con la invención de la máquina de telar, Jenny en 1764 por James Hargreavesb en el norte de Lancashire, (diferente de los telares manuales que poseían sólo un carrete que era girado por una rueda a mano), tenía dieciséis o dieciocho carretes y era impulsada por un solo trabajador que hacía posible aumentar la producción y reducir los costos, ya que el hilo y la tela se podían producir en el mismo lugar. Antes de Jenny, las materias primas eran almacenadas en la casa del trabajador, por lo cual las mujeres y los niños tenían la función de ahilar, y los hombres se dividieron entre la agricultura, tejer y la venta de hilos. Con esto, los trabajadores vivían una vida modesta y tranquila, trabajando como deseaban jornadas de trabajo de ocho a doce horas (Engels, 2008).

Con la invención de Jenny era posible producir más hilos y más tela, que en el precio y la demanda de este producto y los salarios de los tejedores que pasaban a ganar más, haciendo que poco a poco abandonasen sus ocupaciones agrícolas para dedicarse exclusivamente al telar, surgiendo de estos trabajadores tejedores (Engels, 2008). Sin embargo, el movimiento de la industria no se detuvo, y Jenny llegó a ser conducida por la fuerza hidráulica, más tarde fue perfeccionando la fuerza motriz mecánica, reduciendo aún más el número de trabajadores, el precio de los hilados y tejidos estableciendo la victoria del trabajo mecánico frente al trabajo manual (Engels, 2008).

Como el sueldo depende de la relación entre la demanda y la oferta, así como define la situación del mercado de trabajo, el trabajo industrial pasó a ser la única fuente de ingresos de los hombres (agricultores antiguos). Fue instaurada una agitación revolucionaria de los trabajadores como consecuencia de la pobreza en la que vivían. Una de las estrategias de afrontamiento de esta situación surgió en 1844, en Inglaterra, cuando se estableció la famosa Declaración de Principios de la Cooperativa Pioneros de Rochdale, el símbolo de la cooperativa (Herrera Blasco, 2012, pág. 50; Jaramillo, 2005; Chaves, 2012).

Rochdale era una ciudad donde se hacía la fabricación industrial textil, habitada por tejedores y pequeños comerciantes que durante más de cien años movían la economía local exclusivamente con la fabricación de pantalones de franela. La ciudad también sufrió con la introducción de maquinaria industrial y de nuevas políticas estadounidenses, lo que llevaba al desempleo de muchos trabajadores (Ratner, 2013). De esta manera, 28 representantes de los trabajadores se unieron y fundaron el 21 de diciembre 1844 en Toad Lane, Rochdale (área de Manchester) la primera cooperativa de Inglaterra, la

Sociedad de Pioneros de Rochdale, iniciando el movimiento cooperativo en el mundo (Ratner, 2013).

Un dato interesante se observa en relación con 28 tejedoras que fundaron la Sociedad de probos Pioneros de Rochdale: el nombre de Ann Tweedale (Mattley, 1899). Aunque Ann es el único miembro que no tiene una identificación clara de su profesión, muestra la inclinación de estos trabajadores en relación a la igualdad de sexo de los miembros asociados, y sus normas no discriminatorias. También se registra la entrada de la primera mujer como asociada, la señora Eliza Brierley en 1846, dos años después de la fundación de la cooperativa, lo que refuerza aún más la teoría (Mattley, 1899).

Siguiendo los conceptos de Robert Owen, la Sociedad de Pioneros de Rochdale consiguió un espacio para actividades de vivienda, fabricación y montaje destinadas a los miembros en paro, así estimular el cultivo de la tierra a los trabajadores en circunstancias desfavorables. Los principios todavía consistían en actividades relacionadas con la educación cooperativa, la adhesión voluntaria, la gobernabilidad democrática, la neutralidad política y religiosa, para devolver la proporción de compras, limitada al capital y al pago de intereses en efectivo (Jamillo, 2005; Herrera Blasco, 2012 , pág. 52).

Al final del primer año de actividades, las cooperativas aumentaron su capital en hasta 180 libras, y se inició con sólo 28 libras. En 1855, exactamente 11 años después de su creación, la Sociedad de Rochdale tenía 1.400 miembros, y desde 1860 la experiencia se intensifica considerablemente llegando a mil cooperativas de consumo y 550 mil miembros en 1881. (Herrera Blasco, 2012).

Cabe señalar que el sistema Rochdale animó a los trabajadores estadounidenses a adoptar los ideales de la cooperación, de modo que en 1863 estuvo a la altura del modelo cooperativo y durante la época de la Guerra

Civil, se estima que se instalaron cien tiendas cooperativas y que operan en el país (Leikin, 2005; Curl, 2009). Los sindicatos dirigían las acciones de los trabajadores que luchan por una mejor calidad de vida en el trabajo, con una fuerza de 300 000 miembros en los Estados Unidos, y las cooperativas de consumo proporcionaron mejor calidad de vida para sus miembros.

En 1866, fue fundada en Baltimore la Unión Nacional del Trabajo - UDE (Unión Nacional del Trabajo), primera central sindical del país, encabezado por William S. Sylvis (Leikin, 2005; Curl, 2009). La UDE trabajó en los intereses de los trabajadores que defienden la jornada de ocho horas, el derecho a la tierra para los colonos, solidaridad en el trabajo, así como los derechos de las mujeres, teniendo como fondo los principios cooperativos (Curl, 2009).

Entre 1866 y 1876 en el nuevo modelo de los sindicatos habían por lo menos cuarenta fábricas de calzado, panaderías, sombrereros, metalúrgicos, vidrieros, plomeros y muchos otros, todos ellos organizados en cooperativas (Leikin, 2005) cooperativas. En este contexto, las cooperativas y las organizaciones sindicales se convirtieron en el blanco de las estrategias y maniobras políticas, ya que tenía un grupo ordenado (Leikin, 2005).

Entre 1877 y 1900 el mundo sufrió grandes conflictos sociales, especialmente la Gran Revuelta (1877), cuando todos los trabajadores del ferrocarril de Estados Unidos se declararon en huelga en respuesta al recorte del 10% en sus salarios. La ascensión fue una gran confrontación nacional entre capital y trabajo, es decir, entre el gobierno y la población activa. Pronto se envió al ejército a diferentes lugares durante la huelga para acabar con las revueltas de los trabajadores.

En 1892, varios trabajadores se unieron a la huelga convirtiendo a los tranquilos pueblos en escenarios reales de la guerra. Por lo tanto, la estrategia

del gobierno para poner fin al conflicto y con la huelga fue contratando trabajadores no asociados a cooperativas, sindicatos o asociaciones (Leikin, 2005).

Enfrentando varias crisis económicas, los ideales de cooperación se extendieron en los cinco continentes, favoreciendo que las personas preguntaran—por el reconocimiento de su trabajo y sobre sus derechos e individualismo. A través del movimiento cooperativo las personas comenzaron a ejercer su poder como un grupo organizado, generando una revolución en los paradigmas relacionados con los prejuicios y la discriminación por sexo.

Aunque las cooperativas han ido en declive debido a las sucesivas crisis económicas del capitalismo, los principios de la Sociedad Pioneros de Rochdale fueron adoptados extensamente por las nuevas cooperativas que se mantuvieron, y en 1895 se creó la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en Londres, un paso esencial en el desarrollo del concepto moderno de la Economía Social (Chaves, 2012; Confederación Empresarial Española de Economía Social, 2011, pág. 13).

En la actualidad, el sistema cooperativo es reconocido y aceptado en todos los países en el mundo, indicado como fórmula adecuada para satisfacer las necesidades e intereses específicos de las personas. (Herrera Blasco, 2012, pág. 50-53).

Por último, se concluye que la cooperativa ha surgido sobre la base de los principios de la solidaridad, la equidad, la libertad y el trabajo en equipo de la Economía Social. Los pioneros de esta iniciativa elaboraron un plan de acción, como en la actualidad la mayoría de las empresas están buscando alternativas de supervivencia, con el fin de evitar posibles errores que podrían afectar a la



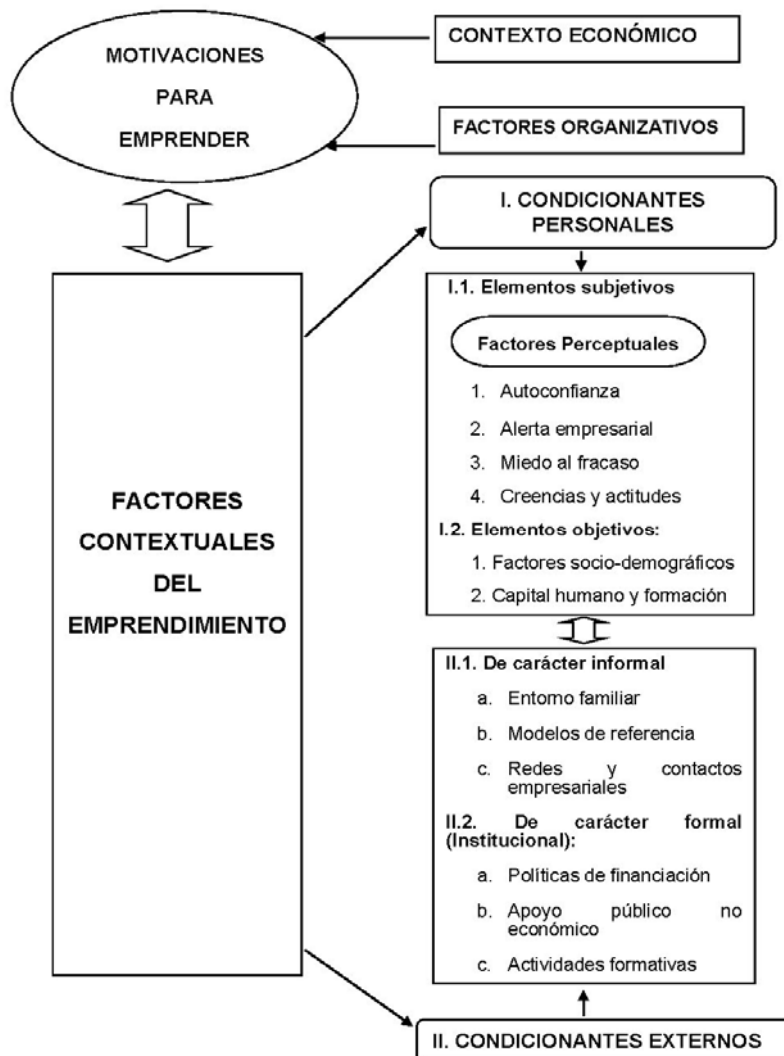
organización como una solución a sus miembros (Herrera Blasco, 2012, pág. 51).

## **4 FACTORES DETERMINANTES DEL EMPRENDIMIENTO FEMENINO EN ESPAÑA: REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **4.1 Introducción**

La amplia literatura existente concibe la creación de una empresa como un proceso plural y complejo, que se halla determinado e influido por un amplio grupo de variables, y donde el individuo es el actor clave. Compartiendo las aproximaciones globales de Shane (2003) y Cuervo (2005), apostamos por una visión integradora del proceso de emprendimiento, desarrollado en dos fases, que se retroalimentan. Así, en primer término, debe identificarse la motivación del individuo para emprender, o “chispa emprendedora”, en cuyo seno la variable socioeconómica juega el papel más relevante. Pero, esta chispa emprendedora, en un segundo paso, se halla condicionada por los denominados factores contextuales, tanto de carácter personal o interno del individuo como emprendedor, como externo en el que éste se ubica. En todo este proceso los factores de percepción o perceptuales poseen una relevancia de primer orden, ejerciendo una influencia y un papel de feedback para con el resto variables determinantes de la actividad emprendedora. Véase al respecto el figura 4.1.

Figura 4.1 - Determinantes del emprendimiento femenino



Fuente: Sajardo y Ribas, 2014

Los estudios sobre emprendimiento identifican dos elementos comunes subyacentes a este concepto. De un lado, la capacidad de encontrar y explotar oportunidades de negocio, lo que exige un estado de alerta, en virtud del cual se puedan descubrir y aprovechar las coyunturas existentes en el entorno (Krueger *et al.*, 2000; Shane y Venkataraman, 2000); de otro lado, la intencionalidad, como base para comprender las motivaciones que subyacen en este comportamiento (Lee y Wong, 2004). Así, el emprendimiento es una conducta planeada por el individuo, siendo además explicada por intenciones. Pero el proceso de puesta en marcha de una empresa no se surge y se

desarrolla en una “hoja en blanco” si no en un entorno dado, del cual el individuo tiene percepciones en función de sus filtros cognitivos (Shane, 2003). Además este entorno, como destinatario último del proceso emprendedor, en términos de generación de empleo, crecimiento, desarrollo y riqueza, va modificándose, y cambiando a su vez los determinantes de la actividad emprendedora.

La capacidad de detectar oportunidades o alerta empresarial, juega como un factor contextual interno del individuo, es decir que no ejerce un papel de estricta motivación para emprender, si no de potencial influencia positiva o no en la creación de una empresa. La alerta empresarial forma parte de los denominados factores perceptuales que influyen en el emprendimiento, junto con la autoconfianza y el miedo al fracaso.

En relación al factor de intencionalidad de la actividad emprendedora, depende, en gran medida, de la voluntad del individuo (Feldman y Bolino, 2000), el cual tras su valoración de los posibles resultados derivados de crear una empresa (tales como beneficios económicos, de empoderamiento social, de salud, para la comunidad, etc), toma la decisión o no de ponerla en marcha. Pero este factor de voluntad emprendedora se halla directamente relacionado por el entorno económico en el que se ubica la persona que se plantea el emprendimiento, y por la situación laboral presente en la que se halla.

El entorno económico en el que se mueve el emprendedor conforma un factor motivador del emprendimiento de primer orden, ejerciendo una influencia directa y significativa sobre tal decisión. El hallarse rodeado de una cultura empresarial, bien por la existencia de una alta propensión al emprendimiento, bien por tradición familiar, favorece la creación de empresas (Bergmann y Sternberg, 2007). Asimismo un entorno económico favorable, determinado por

un elevado PIB *per cápita*, alta densidad poblacional y demanda expansiva, resultan ser elementos fundamentales. Una mayor riqueza del territorio en el que se mueve el emprendedor, permite una mayor disponibilidad de capital y menores costes financieros (Reynolds *et al.*, 1994). Los conocimientos fluyen con mayor celeridad en lugares de alta densidad poblacional, dado que se genera una mayor oferta de outputs auxiliares que estimulan la actividad emprendimiento (Audretsch y Keilbach, 2008). Pero también, un nivel de desempleo elevado fomenta el emprendimiento, como una vía alternativa de subsistencia (Armington y Acs, 2002). Y en este contexto, (Bergmann y Sternberg, 2007) evidencian la relevancia de las características del mercado laboral en la disposición a emprender.

En este contexto el emprendimiento puede constituir una opción de trabajo óptima para un individuo sin empleo, pero también para aquellos individuos que trabajan por cuenta ajena. Se habla en este caso de razones organizativas como uno de los determinantes básicos en la intención de crear un nuevo negocio. Dubini (1988) indicaba que un individuo tiene más propensión a crear una empresa cuando ha experimentado trayectorias laborales por cuenta ajena negativas, siendo un factor motivador determinante para emprender (Noorderhaven *et al.*, 2004).

Como razones organizativas se identifican: 1) la retribución y condiciones de trabajo; 2) el nivel de autonomía o capacidad decisoria, y 3) el prestigio o estatus en el trabajo por cuenta ajena. En el caso de la mujer, junto a estas variables debe añadirse el factor “techo de cristal” o dificultad de acceder a puestos elevados (directivos) en su carrera profesional, lo cual genera sentimientos de frustración y desasosiego determinantes de su decisión de crear una empresa propia, en la que pueda aportar valor a sus clientes, adquiera nuevos conocimientos, y se desarrolle como persona (RIBAS, 2010).

1. La retribución y las condiciones de trabajo: Numerosos autores como Douglas y Shepherd (1999) señalan que un factor determinante para los nuevos emprendedores es el grado de satisfacción que les genera los ingresos que obtienen por cuenta ajena, así como las condiciones de trabajo con las que se encuentran. Las expectativas de un salario más elevado apoyan su decisión de emprender. En este sentido, dado que la mujer tiene de media un salario inferior al del hombre, el emprendimiento femenino puede ser considerado como una forma de evitar la discriminación salarial que sufren como colectivo (FAIRLIE, 2005). No obstante Bates (1990) señala que este aspecto puede generar un círculo vicioso que afecta a la cantidad de iniciativas empresariales de mujeres debido a su menor posibilidad de acumulación de capital.

2. Grado de autonomía o poder decisorio: Feldman y Bolino (2000) establecen una relación directa y positiva entre la búsqueda de libertad para la toma de decisiones y la independencia laboral con la actitud emprendedora. Cuando estos factores escasean se generan tensiones, competitividad, insatisfacción o falta de motivación del empleado en el seno de la empresa (Van Den Broeck *et al.*, 2010). Y a la inversa, cuanto mayor es el grado de autonomía y responsabilidad del trabajador en la empresa, mayor es la probabilidad de que éste perciba que tiene control sobre si mismo, y mayor será su compromiso con la misma (Pink, 2012). De esta manera la falta de autonomía laboral puede ser determinante en la voluntad de crear una empresa.

3. Prestigio o estatus en el trabajo por cuenta ajena: El estatus laboral previo al emprendimiento es un factor determinante del mismo (Beaucage *et al.*, 2004). La literatura académica aporta variadas evidencias al respecto. La ausencia de empleo, la temporalidad o parcialidad del mismo, el disponer de pocas o nulas posibilidades de desarrollo profesional en función de los intereses del empleado son aspectos altamente influyentes en la motivación para emprender

(Krueger *et al.*, 2000). En términos generales todos estos factores influyen en idéntico término para hombres y mujeres como motivadores de emprendimiento (Ruiz-Navarro *et al.*, 2010). No obstante el trabajo de López *et al.*, (2012) establece ciertas diferencias a tener en cuenta. Es la independencia personal el factor que más influye como motivación de la mujer para crear una empresa, junto con el descontento con la retribución, el desarrollo de la carrera profesional y la autonomía en la toma de decisiones.

## **4.2 Motivaciones para emprender**

Así explica Carbonel (2013) allí fue una transición paradigmática en los últimos tres siglos, paralelo al movimiento emprendedor. Un rápido recorte histórico, contextualiza que el siglo IX enunció la era industrial, cuando la meta fue orientada para la producción en masa. Con esto los procesos industriales han sido definidos y desarrollados, de modo que la maquinaria y el equipo que fueron desenvueltos exclusivamente con enfoque a la producción a gran escala y modelo de administración se orientó hacia las grandes corporaciones. En el siglo XX, la humanidad fue testigo del management cuando la producción en masa fue a cobrar la optimización de procesos impulsando un movimiento para su gestión eficaz; Finalmente, el outsourcing como una forma de proceso de optimización y la transición económica, política y social que la globalización garantizada, motivados nuevos emprendimientos y nuevo comportamiento para emprendedores, consagrando este siglo como era empresarial.

Todo este proceso evolutivo del movimiento emprendedor se une al cambio tecnológico y la globalización dejando lagunas, especialmente en lo referente a la generación de empleo, capacitación y optimización de mano de obra, particularmente debido a que las principales economías empezaron a

considerar que su actividad empresarial contribuye al crecimiento económico y la riqueza de las naciones contribuyen a la aparición de nuevos emprendimientos (Carbonel, 2013).

Basado en este concepto, el emprendimiento o autoempleo ha sido la estrategia de los problemas sociales relacionados con el desempleo o empleo precario. Sin embargo, la relación entre la actividad emprendedora y el crecimiento económico es compleja, y ambos elementos se encajan en lo que llamamos "círculo virtuoso" (Carbonel, 2013). Esta complejidad se debe al hecho de que la motivación para empezar un negocio es diferente en cada país.

Por un lado emprendedores en fase inicial contribuyen al dinamismo y la innovación de los países, ya que ofrecen empleo estable y aprovechan el conocimiento y el capital social acumula en experiencias pasadas, contribuyendo aunque sea una pequeña empresa o un único empresario (GEM, 2013).

Es importante señalar que el GEM (2013) considera que el crecimiento económico de un país es el resultado de grupos interrelacionados de actividades paralelas: 1) Aquellas asociadas con empresas establecidas; 2) Aquellas directamente relacionados con el proceso emprendedor.

Pinto (2013) resalta que actualmente nadie puede estar plenamente seguro de su estabilidad laboral. El desarrollo económico de los países depende de la capacidad de los individuos para hacer empresas y ser competitivos en la actual economía globalizada, de modo que ambos elementos configuran un escenario donde el espíritu emprendedor es fundamental, para el desarrollo personal, profesional y económico.



El GEM observa el emprendimiento como un proceso y considera a la gente en las diferentes fases de la actividad emprendedora: desde las primeras etapas, cuando los proyectos se están gestando, hasta la fase de establecimiento definitivo o discontinuidad (Carbonel, 2013).

De esa forma, el GEM (2013) considera que la dinámica del emprendimiento es parte esencial de las motivaciones: Oportunidad y Necesidad.

En el grupo de emprendedores impulsados por la necesidad están los individuos que inician un emprendimiento como una alternativa por no tener opciones disponibles para el trabajo o cuando su condición de trabajo es desfavorable (GEM, 2010). Por otro lado, existe el grupo de individuos que son movidos por las razones de necesidad que se deben a factores económicos y a medida que la economía se desarrolla, la oferta de empleos generalmente aumenta con eso, pocas personas se motivan para iniciar su propio negocio. También por esta razón, los emprendedores impulsados por factores asociados a la necesidad de supervivencia y sumergidos en segmentos socio-económicos desfavorables, tienen teóricamente menos condiciones de desarrollo empresarial.

Otro tema que merece atención es que las motivaciones empresariales varían considerablemente con el tiempo, especialmente en relación con las tasas de desempleo. Por ejemplo, emprendedores por vocación están menos sujetos al entorno económico y fuertemente conectados a sus motivaciones intrínsecas, es decir, por sus opciones individuales para perseguir la oportunidad que representa un mayor ingreso o independencia (GEM, 2013).

Para el GEM (2013), Hay una categoría de emprendedores caracterizados como *Oportunidade-driven Improvement* (IDO), son los empresarios que

buscan ganar más dinero o ser más independientes, en lugar de mantener el rendimiento. En este contexto, con los mayores niveles de desarrollo económico, los negocios iniciados por la motivación de necesidad gradualmente cae como un motivador, mientras que los empresarios movidos por el IDO aumentan.

Es interesante valorar el movimiento económico generado por el movimiento emprendedor. Según el GEM (2013) este movimiento es acompañado por la tasa de emprendedores en fase inicial (TEA). Esta tasa tiende a ser alta en economías emergentes y bajo economías orientadas hacia la innovación, donde la industrialización y la institucionalización provocan gran demanda de puestos de trabajo de modo que la gente tiene mejores condiciones económicas.

El GEM (2013) explica que hay lugares donde existe un marco político y jurídico propicio para el emprendimiento, tales como facilitar el acceso a la financiación, la formación empresarial y de fuerza al trabajo, las personas que inician negocios tienen mejor condiciones para mantenerlo como es el caso de economías europeas con tasas de TEA equilibradas (entre emprendimientos TEA ya establecidas). En contrapartida, África Subsahariana y países de América Latina presentan un mayor número de empresarios en las primeras etapas del negocio (el doble) que las empresas ya establecidas

Es fundamental destacar que la iniciación de una empresa es una dinámica, compleja y con implicaciones económicas, sociales y culturales. Además, al principio del negocio hay notables diferencias en relación al rendimiento entre hombres y mujeres. Esta diferencia se relaciona con las barreras y los obstáculos que enfrenta el fondo, especialmente en relación con el capital social.

Aunque el número de mujeres que empiezan sus propios negocios representa un mercado creciente, que según estudios de la Harvard Business Review supone a nivel mundial, un mercado mayor que China y India en conjunto (Silverstein y Sayre, 2009) siguen siendo impotentes.

Según Powerful Synergies (2013) las diferencias de género en relación a la educación, el acceso a financiación, los salarios y la violencia continúan oprimiendo a las mujeres que tratan de avanzar y mejorar su condición social, política y económica. En los países desarrollados y en vías de desarrollo, la discriminación de género impide a millones de mujeres el acceso a la financiación, reprimiendo su capacidad de convertirse en empresarias.

Las empresas que son propiedad de mujeres representan el 30% a 37% de las empresas pequeñas y medianas empresas en los países en desarrollo (IFC 2011). A pesar las contribuciones de las mujeres a la sostenibilidad son constatemente subestimadas y descuidadas. Además, según la OCDE (2011) en todo el mundo, las mujeres tienen sólo el 1% de todos los bienes que aportan, sin embargo representan el 66% de todo el trabajo realizado (OCDE, 2011). Es en este escenario en el que se desarrolla la economía global y la búsqueda para el empoderamiento de la mujer ha sido la agenda de discusiones alrededor de la sostenibilidad económica global y uno de los objetivos para el próximo milenio.

De modo general, el emprendimiento femenino ha sido investigado centrándose en los impactos que causan en la economía. (Greene et. al., 2003). Sanches et al. (2012) utilizaron de datos cuantitativos para los análisis del emprendimiento femenino en España. Para Parker (2004) los trabajadores autónomos que se valen de medios emprendedores para obtener ingresos, son analizados como instrumentos de políticas públicas para muchos gobiernos

cuando el tema en cuestión es la disminución del desempleo y promoción de estrategias de generación de ingresos. Las investigaciones sobre mujeres emprendedoras en la literatura académica, en general, se ocupan de estudios sobre empresas de pequeño porte. El número de investigaciones centradas en las características de los emprendimientos femeninos y los reflejos que causan en la oferta de número de plazas de empleo que proporcionan:

*Respecto al nivel de empleo generado por las iniciativas emprendedoras, se observa que las emprendedoras muestran mayor propensión a crear iniciativas con empleados que los hombres, si bien el número medio de puestos de trabajo es inferior al generado por las actividades masculinas. En general, la creación de empleo es muy discreta, ya que el tamaño medio de las empresas no supera los cinco puestos de trabajo en más del 90% de los casos (Navarro et al, 2015, pág. 37).*

En ese sentido, la actividad emprendedora femenina en España, de acuerdo con Navarro et. al. (2010, pág. 38) ha venido demostrando una sustancial mejora en los últimos años debido a:

*[...] recuperación del buen clima económico debe dar como resultado el regreso a la tendencia positiva del período previo a la misma. Sin embargo, esa recuperación debería orquestarse de tal forma que significase un avance en la modernización de la participación de la mujer española en el emprendimiento, siendo necesario un mayor desarrollo en: diversificación, presencia en los sectores que aportan más valor añadido, expectativas de crecimiento en empleo y en mercado y, aumento de la internacionalización.*

Son diferenciados los tipos de mujeres emprendedoras, según Bruni, Gherardi y Poggio (2004);

*Mujer emprendedora como alternativa al desempleo; como orientación hacia el éxito (de la carrera profesional a largo plazo); como fuerte orientación hacia el éxito, aspirando a un logro profesional importante*

*(generalmente cuando no hay hijos); como forma dual de vida que desde la experiencia anterior en el trabajo quiere reconciliar vida familiar y profesional, obteniendo la flexibilidad necesaria; como retorno al trabajo, después de haberlo abandonado para cuidar a la familia, estando motivado el regreso por consideraciones económicas o por el deseo de autorrealización; como tradición familiar, en familias en las que la propiedad y dirección de un negocio es una tradición; y como modelo radical de emprendedorismo, en aquellos casos en que la mujer emprendedora está motivada por una cultura antagónica con los valores tradicionales de los negocios, llevando a cabo iniciativas que promueven el interés de la mujer en la sociedad (Bruni, Gherardi y Poggio, 2004, pág. 256-268).*

El ritmo del crecimiento del emprendimiento femenino en el mundo todavía se encuentra en vías de desarrollo, sin embargo, no se puede dejar de destacar su importancia en el escenario económico de modo general. Navarro *et al.* (2010) argumentan que la importancia económica y social de los emprendimientos femeninos es de interés nacional e internacional:

*[...] La contribución femenina al emprendimiento, especialmente en los países más avanzados, constituye un factor que impulsa la igualdad efectiva de géneros y hace a las ciudadanas y ciudadanos de un país corresponsables de su desarrollo y nivel de bienestar (Navarro, et al., 2010, pág. 5).*

El emprendimiento femenino como forma de generación de trabajo e ingresos, se constituye en una forma de inserción en el mercado de trabajo y también de contribuir al desarrollo de la economía. La creación de empresas repercute en la creación de nuevos empleos e influencia el mercado empresarial, que termina por ganar nuevas camadas, es decir, nuevos modos de interacción bajo la perspectiva del emprendimiento femenino (Navarro, et. al., 2010).

De modo general, los análisis de los emprendimientos pasaron a ser mejor dimensionados después de la creación y organización del observatorio del proyecto GEM - *Global Entrepreneurship Monitor*. El inicio de los estudios del observatorio realizados en el año 1999 y sus producciones se constituyen en herramientas para la obtención de datos para el incremento de las actividades emprendedoras, pues evalúan valores y percepciones, tipologías de emprendimientos, y, el contexto en que se desarrollan (GEM España, 2014). Las fuentes de información del proyecto se constituyen en entrevistas realizadas con la población adulta con el grupo de edad entre los 18 y 64 años y con especialistas del área emprendedora. Las informaciones recopiladas se constituyen en el marco teórico del proyecto, que anualmente es ampliado con nuevos datos.

El observatorio del proyecto GEM ha permitido que se pudiese analizar la evolución de los emprendimientos y visualizar de qué forma la ciencia referente a esta área puede contribuir para tal evolución. El proyecto permite que sean medidos los datos y establecidos panoramas que admiten observaciones e investigaciones pertinentes, pues, la metodología utilizada por el proyecto prevé el establecimiento de parámetros de intenciones de emprender en los próximos tres años:

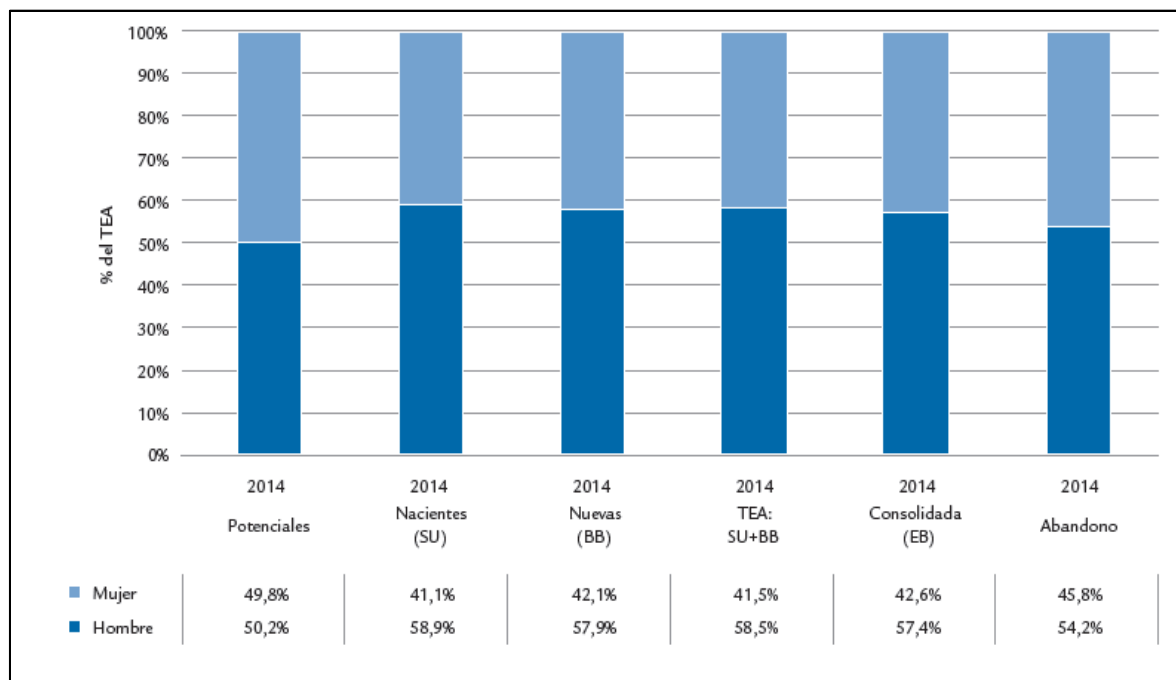
*La encuesta a la población de 18-64 años y las opiniones de los expertos, permiten elaborar anualmente una amplia descripción acerca de la prevalencia de valores, percepciones, actitudes y capacidad emprendedora de la población. Asimismo, la encuesta de la población de 18-64 años, constituye la herramienta de información que proporciona los datos para obtener los indicadores que describen el proceso emprendedor (GEM España, 2014, pág. 28).*

Para la población adulta española, los datos extraídos del GEM España (2014) señalan que la población masculina que se encuentra en inicio de carrera,

(6,35%) se encontraba involucrada en algún tipo de actividad empresarial. Ahora para la población adulta femenina, los datos para el mismo tipo de público quedaron en el 4,75% del total.

La distribución de la población emprendedora (GEM España, 2014) en España demuestra una superioridad masculina en relación a la femenina. En 2014, “casi seis de cada diez emprendedores en fase inicial eran del sexo masculino (58,5% del TEA<sup>19</sup>)” (GEM España, 2014, pág. 62). Entre los emprendedores consolidados, se tiene 57,4% de hombres, contra 42,6% de mujeres. Sin embargo, cuando se trata de participación en potencial se tiene casi una equidad entre los géneros: 50,2% de hombres y 49,8% de mujeres, en 2014 (GEM España, 2014) (Gráfico 4.1).

Gráfico 4.1 - Distribución por sexo de los colectivos emprendedores en España en 2014



Fuente: GEM España (2014, pág. 63).

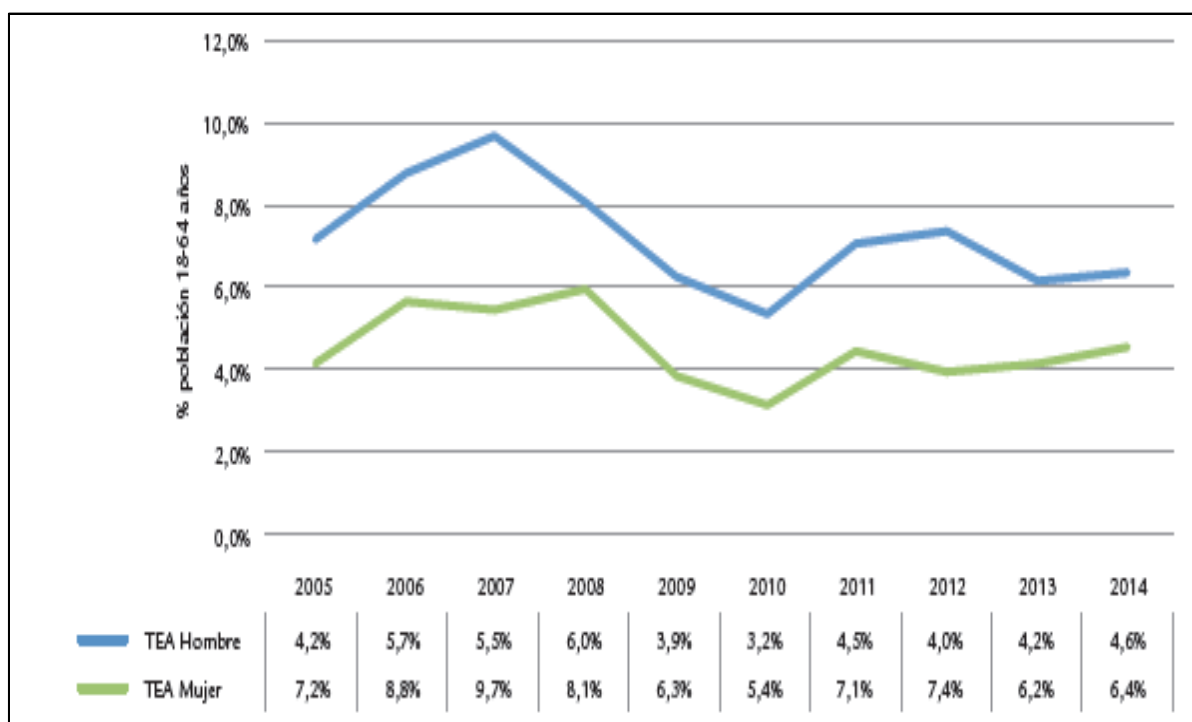
De acuerdo con el GEM España (2014):

<sup>19</sup> TEA: Total Entrepreneurial Activity – Atividade Empreendedora Total (GEM, 2014, pág. 32).

*El hecho de que la proporción de emprendedores en fase inicial de sexo masculino sea mayor que la de sexo femenino se debe ciertamente a la distinta propensión a emprender que tienen ambos a la distinta propensión adulta en general. El índice TEA por género constata que la población adulta de hombres es con diferencia más propensa a emprender que la de mujeres (GEM España, 2014, pág. 63).*

Según los datos del GEM España (2014) las diferencias entre emprendedores hombres y mujeres persisten a lo largo del tiempo. El índice TEA distribuido de acuerdo con el sexo (Gráfico 4.2) demuestra la evolución durante el periodo de 2005-2014.

Gráfico 4.2 - Evolución del índice TEA por género en España durante el periodo 2005-2014



Fuente: GEM España (2014, pág. 64).

Los datos recogidos por el proyecto destacan que en 2014 un 6,35% de la población adulta masculina se encontraba involucrada con algún tipo de emprendimiento en fase inicial, mientras que para la población femenina el porcentaje ha quedado en 4,57% del total. Las diferencias entre hombres y mujeres en relación a los emprendimientos, son concretas. Sin embargo, si



observamos las variaciones entre hombres y mujeres durante el periodo de 2005-2014, se tiene que entre los hombres la TEA ha variado entre 5,4 y 9,7%; mientras que para las mujeres la variación ha sido de 2,9 y 9,0%. De modo general, se puede observar que las variaciones son casi equivalentes entre hombres y mujeres. Solo en el año 2013, hubo una reducción para la TEA masculina y un aumento para la femenina, reduciendo ligeramente la diferencia entre los índices. En 2014, los índices aumentan manteniendo las diferencias entre los sexos (GEM España, 2014).

Los estudios realizados por el GEM apuntan indicadores que sirven como base para el desarrollo de emprendimientos femeninos en el país. Entre ellos, se puede destacar: la juventud de las mujeres que demuestran tal interés (49,1% con edad entre 18 y 24 años); el nivel de escolaridad (56,6% posee nivel superior) y la formación específica para dirigir empresas (50,7% afirman poseer formación para emprender y administrar una empresa).

La intención de emprender puede estar relacionada distintamente a dos motivos: oportunidad y necesidad (González, 2014). Aunque la principal motivación para hombres y mujeres sea la oportunidad “las mujeres tienen mayor propensión a emprender por necesidad que los hombres (33% frente al 25%)” (González, 2014, pág. 30).

Según el observatorio GEM:

*[..] un emprendedor por necesidad es aquel que se encuentra inmerso en el proceso emprendedor por no tener una mejor opción en el mercado laboral; mientras que un emprendedor por oportunidad es aquel que escoge crear una empresa basándose en la percepción de que existe una oportunidad de negocio no aprovechada – o aprovechada de forma incompleta – por las empresas existentes (GEM, 2015, pág.63).*

Al distinguirse emprendimientos por oportunidad y por necesidad se observa que el emprendimiento por oportunidad ocurre cuando una oportunidad de negocio es identificada y con ellas las disponibilidades de aquel negocio son verificadas en el mercado en el cual se pretende actuar. Ahora, el emprendimiento por necesidad, acontece cuando una fuerza mayor actúa sobre las bases económicas de sustento del individuo, por no encontrar otros medios de subsistencia, u otras formas de trabajo disponibles en el mercado. De modo general, la marca de los emprendimientos por oportunidad se distingue de los emprendimientos por necesidad por la calidad de organización del negocio, o sea, los emprendimientos generados por oportunidad superan los generados por necesidad en sofisticación operacional y tecnología empleada en su desarrollo (GEM, 2008; 2014).

El aspecto más relevante del análisis de emprendimiento llevándose en consideración la cuestión del género, según Navarro et. al. (2010, pág. 21), es el tipo de motivación que lleva el individuo a tomar la iniciativa de entrar en el campo emprendedor:

*[...] aspecto relevante en el análisis de la actividad emprendedora en función del sexo lo constituye el estudio del tipo de motivación principal que subyace en la toma de la iniciativa de emprender. A través de la encuesta GEM a la población activa, se establece si el emprendimiento fue debido al aprovechamiento neto de una oportunidad, ya sea porque ésta surgió o fue detectada y perseguida, o bien si fue debido a la necesidad de auto-emplearse y generar el propio puesto de trabajo ante la falta de otras alternativas (Navarro et. al., 2010, pág. 21).*

De acuerdo con Navarro et al., (2010) de entre los países involucrados con el proyecto GEM en Europa, España presenta las mayores diferencias entre hombres y mujeres emprendedores. Tales diferencias se encuentran tanto en el ámbito social como en el económico y cultural. Estos factores terminan por

estimular la diferenciación entre los sexos, en lo que se refiere a la motivación a la hora de emprender.

Según los datos disponibles por el proyecto GEM España (2014), el proceso emprendedor en España, conforme el motivo para emprender se presenta en la Tabla 4.1.

Se observa, en la Tabla 4.1, que en todos los motivos evaluados por el observatorio, el emprendimiento por oportunidad pura supera a los otros motivos en todas las fases de implantación de una empresa analizadas por el GEM. Si se toma en consideración la sumatoria de ambos procesos creados por oportunidad como una cuota única, entonces, la superación es absoluta. Comparando esta sumatoria de oportunidad con los emprendimientos creados por necesidad, se detecta que estos operan como segunda opción en el momento de la toma de actitud para el inicio del emprendimiento.

Tabla 4.1 - Proceso emprendedor en España de acuerdo con el motivo para emprender

	<b>Recién-creada</b>	<b>Nueva</b>	<b>En desarrollo</b>	<b>Consolidada</b>
<b>Otro motivo</b>	0,2%	0,1%	0,2%	0,9%
<b>Necesidad</b>	1,0%	0,7%	1,6%	1,5%
<b>Oportunidad en parte</b>	1,0%	0,5%	1,5%	1,3%
<b>Oportunidad pura</b>	1,2%	0,9%	2,1%	3,4%

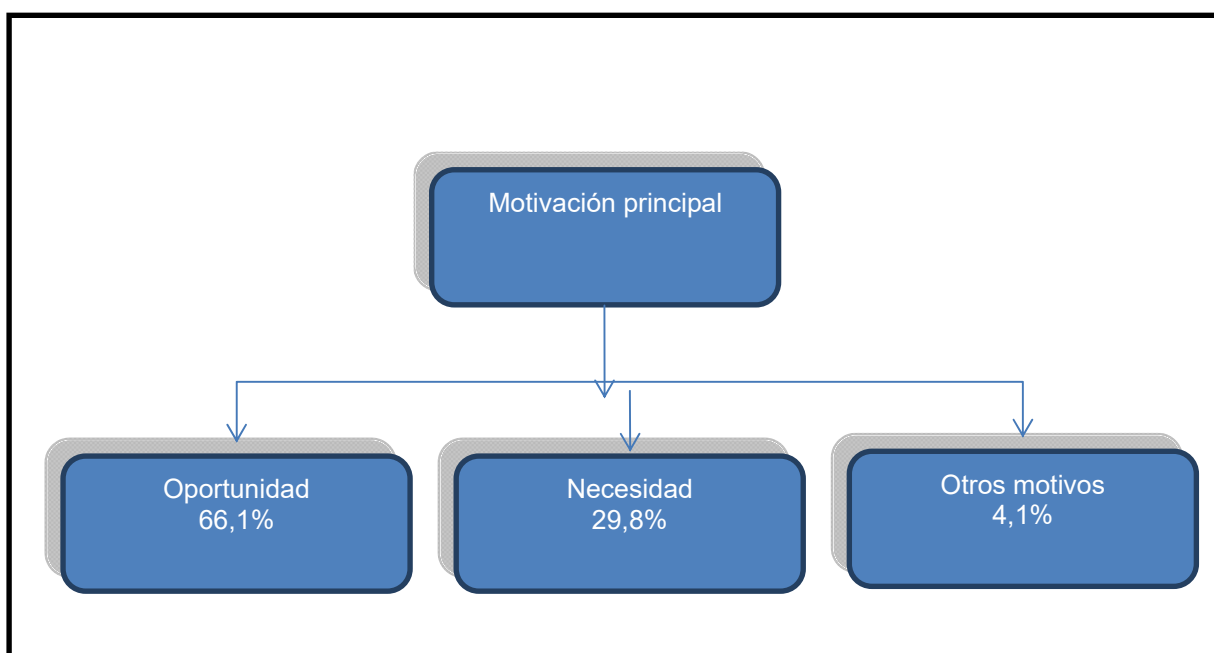
Fuente: Informe GEM España (2014, pág. 58).

Navarro et. al. (2010) destacan que la actividad emprendedora española creada por oportunidad supera la creada por necesidad. De acuerdo con los datos del GEM, la oportunidad estima un porcentaje del 80%, mientras que para la creada por necesidad el porcentaje es del 20% de los emprendimientos. Ahora en el año 2014, se observa cierta regresión en los motivos principales para emprender, conforme evidencia la Figura 4.2.

Asimismo, la Figura 4.2 nos trae los datos obtenidos por la encuesta relativa al año 2014. Se observa que los emprendimientos por oportunidad siguen siendo la principal razón para emprendedoras crearen empresas en España, sin

embargo, no corresponden a los 80% verificados en 2010. Considerando los motivos oportunidad y necesidad, se obtiene que las empresas creadas por oportunidad corresponden al 54,92% del total estimado, mientras que las creadas por necesidad corresponden al porcentaje estimado de 45,08%. En este contexto, la diferencia entre uno y otro sería de 9,84%. El resultado, demostrado por el análisis de la Figura, es que los emprendimientos creados por oportunidad todavía son mayoría en España, y representan el 66,1% del total, mientras que la necesidad tiene el porcentaje del 29,8%. Aquí se observa la caída de la oportunidad y aumento de la necesidad durante el proceso de creación de una empresa (o la intención en se crear una, visto que los datos estiman intenciones y empresas en fase inicial).

Figura 4.2 - Distribución de la TEA según el motivo del emprendimiento en 2014 en España (hombres y mujeres)



Fuente: Adaptado de GEM España (2014, pág. 59).

Diferentes corrientes tratan sobre la inserción de la mujer en el mercado de trabajo, así como sobre el emprendimiento femenino en España (RUIZ *et. al.*, 2012), haciendo que el gobierno también se interesase por el tema e invirtiese en acciones de promoción de la igualdad de oportunidades entre los sexos. De

este modo, el Ministerio de la Igualdad organizó un informe sobre la actividad emprendedora femenina. Este trabajo reúne una visión amplia sobre la realidad experimentada por las mujeres y evidencia el emprendimiento femenino en España como una actividad crucial para el desarrollo económico del país, así como para la creación de nuevos puestos de trabajo y generación de ingresos. El objetivo de tal trabajo es doble:

*Por un lado, ofrece una descripción de las principales características y diferencias de la dinámica de las emprendedoras, recogiendo aspectos sectoriales, de empleo, innovación e internacionalización. Pero, además, recoge una explicación del fenómeno utilizando factores relacionados con el capital humano, la motivación y la percepción de las emprendedoras y emprendedores españoles. Estos factores se completan con las redes de contacto, el acceso a la financiación y el marco institucional que impulsan o frenan la carrera hacia el emprendimiento estratégico de las mujeres (Navarro et al., 2015).*

Sin embargo, teniendo en consideración la igualdad, “el interés se centra en el análisis de la característica mayor proporción de mujeres emprendiendo por necesidad o falta de empleo alternativo” (Navarro, et al., 2010). Según Mangas et al., (2013, pág.6) en el punto de número 8 establecido en el Proyecto de Panorama del Trabajo manifiesta que:

*[...] el Proyecto Panorama Laboral tiene una especial sensibilidad hacia la política de igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres en general incluyendo en sus análisis una perspectiva transversal del mercado de trabajo que estudia las diferencias en las variables básicas por sexo. Adicionalmente, se dedica un estudio anual monográfico a la situación de la mujer en el ámbito laboral. (Mangas et al., 2013, pág.6).*

En este contexto, el proyecto prevé la igualdad entre los sexos en lo que se refiere a oportunidades de trabajo, vislumbrando las necesidades básicas de la mujer española.

El perfil de la mujer emprendedora española puede ser mejor evaluado al tener en consideración los datos del último Informe Especial sobre Emprendimiento Femenino GEM (2015). Tal informe presenta los datos sobre el emprendimiento femenino en los países miembros del proyecto. Los datos iniciales revelan que existen más de 200 millones de mujeres involucradas en emprendimientos en el mundo, de las que 650 mil son españolas.

De modo general, los datos del informe apuntan que el papel de las mujeres en el ramo empresarial, en la gestión, o en la intención de iniciar un nuevo negocio se amplió considerablemente en los últimos años. En España la diferencia existente entre hombres y mujeres involucrados en actividades emprendedoras ha caído un 6% (siendo que el porcentaje para los últimos diez años alcanzó unos 30%). Este factor evidencia la implicación creciente de la mujer en el mundo de los negocios españoles.

Según el Informe GEM (2015) las tasas de mujeres españolas que invierten en emprendimientos son de nivel medio, o sea, son inferiores a las de países de su alrededor. Todavía, algunas tienden a creer en su desventaja en relación a los hombres, en el sentido de oportunidades en comparación a los hombres, a pesar del creciente aumento en los índices TEA para esta actividad. El estudio apunta que el promedio de innovación impulsada en Europa (*Europe Innovation-Driven Average*) llega a casi 14% mientras que la española no supera el 5%.

Por medio del informe es posible observar las variables que llevan a las mujeres a generar nuevos negocios y también evaluar cómo se da este proceso. De modo general, el perfil de la mujer emprendedora española abarca un promedio de edad entre 24 y 35 años, siendo que de estas 50% poseen nivel superior de estudios y 70% de ellas inician las actividades

motivadas por la oportunidad presente en el mercado. La Figura 4.3 demuestra el perfil de la mujer emprendedora en España, según el Informe Especial GEM (2015).

Sin embargo, vale recordar las consideraciones de Navarro (2007) que argumentan que el perfil de la mujer emprendedora española no es único. Ellas poseen diferentes motivaciones y necesidades (u oportunidades) para invertir. Cada cual a su modo y llevando en consideración su cultura, su medio social y su contexto familiar.

Al considerar el informe del GEM España (2014) se observan algunos factores que actúan para emprender como características elementares para un buen emprendedor, según se ha mencionando anteriormente. De entre ellas se destacan el perfil demográfico, la caracterización de los emprendimientos femeninos españoles, la motivación, la educación y la capacidad de lograr financiación.

Figura 4.3 - Perfil de la mujer emprendedora española – 2015



Fuente: Datos recolectados del Informe Especial GEM (2015).

Elaboración propia (2015).

La mujer española aumenta cada vez más su participación en los emprendimientos del país, y debido a este hecho, cada vez más estudios se dedican a evaluar su comportamiento a lo largo de los años. En relación al perfil demográfico se debe verificar según el informe GEM que en España, las mujeres inmigrantes son ligeramente más emprendedoras que los hombres. De este modo, el origen de la mujer emprendedora en el territorio español se verifica como un factor preponderante, pues, las españolas de nacimiento son



en número inferior a los hombres en lo que se refiere al interés por iniciar un emprendimiento.

La característica más significativa en relación a los emprendimientos femeninos en España se refiere al tamaño de las empresas. De modo general, la dimensión de las mismas, de acuerdo con los datos del informe GEM, más del 90% son empresas que poseen menos de cinco trabajadores.

*Se observa, no obstante, que el porcentaje de empresas lideradas por mujeres entre 1 y 5 trabajadores (36,8%) es ligeramente superior al de los hombres (34,9%), mientras que en el tramo inmediatamente superior – de 6 a 19 trabajadores - es algo superior el porcentaje de empresas emprendidas por hombres (6,6%) que el de empresas emprendidas por mujeres (5,8%). Se trata, en cualquier caso, de micro - pymes si nos atenemos al dato de que el 57,2% de empresas creadas por hombres y el 56,6% de las empresas constituidas por mujeres, no cuenta con “ningún trabajador” (Capitán y José, 2013).*

De acuerdo con los datos del GEM España (2014) el tamaño de las empresas vienen creciendo ligeramente, sin embargo, el número de trabajadores no acompaña este crecimiento. El porcentaje de empresas que poseen entre 1 a 5 trabajadores es el que más crece, seguida por las que ofrecen de 6 a 19 puestos de trabajo.

Para el GEM España (2014) una de las formas de verificar si el negocio prosperará es la expectativa de crecimiento prevista por el emprendedor para un plazo de cinco años, midiendo el número de empleados que tendrá en este plazo. Para los emprendedores españoles que tienen sus negocios consolidados, 1 de cada 4 afirmó que es muy difícil prever el futuro de su negocio. Ya para los emprendedores en fase inicial, el entusiasmo demuestra

la superación de la crisis económica, pues, 1 en cada 5 emprendedores, vislumbran que podrán emplear más de 5 personas en sus empresas.

De modo general, el perfil de las empresas creadas por mujeres en España tienden a desarrollarse más lentamente que las creadas por hombres, las mujeres españolas prefieren que sus negocios sigan siendo pequeños y no superen los seis empleados, valiéndose de mano de obra familiar, no pagada (WOJAHN, 1986).

Para Grasmuk y Espinal (2000, pág.125), las causas de que presencia de las mujeres autónomas sea reducida se deben al hecho de que:

*En general, los negocios dirigidos por mujeres son más pequeños, crean menos empleo, usan más trabajo familiar no pagado, emplean más mujeres, se concentran en un estrecho abanico de sectores tradicionalmente feminizados, tienen un menor nivel de ventas, reciben menos créditos, están con mayor frecuencia situados en el propio domicilio, tienen menos probabilidad de convertirse en empresas mayores, y más probabilidad de desaparecer, que los negocios creados por varones (Grasmuk y Espinal, 2000, pág.125).*

Las empresas administradas por mujeres tienden a ser más asociativas. Las mujeres buscan soluciones para los problemas en las relaciones establecidas entre las personas, o con sus empleados. Para las mujeres emprendedoras, el éxito se define por el poder de control de su propio camino, sus relaciones con sus clientes y el cumplimiento de sus obligaciones, mientras que para los hombres, el éxito se define en el sentido de cumplimiento de metas preestablecidas a ser cumplidas (Sánchez Almagro, 2003). Las mujeres emprendedoras mejoran la información para que ella circule por la empresa y se haga presente y reconocida por sus empleados, dándoles oportunidad,

formación profesional para que sean capaces de evolucionar en su carrera (Mercadé, 2000).

De entre las mujeres españolas, el Informe GEM (2015) evalúa que la perspectiva de crear 6 o más puestos de trabajo en los próximos cinco años llega al 8,3% del total. Ya entre los hombres emprendedores la previsión de contratar más de 6 puestos de trabajo en el mismo periodo de tiempo es del 15,1%. Con base en eso, se puede argumentar que las mujeres españolas son más cautelosas que los hombres en lo que se refiere al crecimiento de sus empresas.

En relación al abandono del emprendimiento, el Informe GEM (2014) resalta que las mujeres son más propensas a abandonar el emprendimiento. De entre las razones para tal actitud se encuentran los problemas en el momento de la obtención de financiación, la oportunidad de vender el negocio, otras oportunidades de empleo, falta de rentabilidad de las empresas, algún imprevisto que obligue el abandono y las razones personales.

Otros puntos demostrados por la encuesta evalúan que la TEA femenina en relación al sector de actuación se encuentra ubicada en dos segmentos con mayor intensidad, servicios (más del 20%) y productos innovadores/servicios (menos del 20%) del total. La capacidad de recoger estándares de comercio internacionales o la internacionalización de la empresa ha quedado con porcentaje nulo para las mujeres españolas.

Las motivaciones femeninas para iniciar un emprendimiento poseen una matriz social, ligada a objetivos intrínsecos y extrínsecos, como la realización personal y la conciliación familiar (Taylor y Newcomer, 2005).

La realidad vivida puede ser considerada como un marco fundamental para iniciarse una actividad emprendedora. Cuando se trata del emprendimiento femenino actúan sobre esta razón factores económicos, sociales y psicosociales. Las motivaciones, por no ser un factor susceptible de ser medido, actúan de acuerdo con las intenciones y particularidades de cada individuo. Según Chiavenato (2007) la motivación se encuentra íntimamente relacionada con las particularidades:

*A motivação está intimamente relacionada com as necessidades pessoais. Assim, as necessidades direcionam o comportamento daqueles que procuram satisfazer carências pessoais. Tudo o que leva a alguma satisfação dessas necessidades motiva o comportamento, isto é, provoca as atitudes das pessoas (Chiavenato, 2007, pág. 172)<sup>20</sup>.*

En este sentido, las necesidades femeninas de salir de su zona de confort y partir para algo que satisfaga sus necesidades personales se evidencian a lo largo de los tiempos. Se verifican las necesidades y oportunidades evidenciadas por la motivación personal.

*As pessoas agem para atingir objetivos pessoais que são determinados pelas suas necessidades individuais. À medida que o trabalho conduz direta ou indiretamente rumo a seus próprios objetivos, as pessoas tendem a realizá-lo mais e melhor. Como o trabalho está voltado para o alcance dos objetivos empresariais, torna-se importante relacioná-lo também com o alcance dos objetivos pessoais daqueles que o realizam. (Fonseca, 2017)<sup>21</sup>.*

---

<sup>20</sup> La motivación está íntimamente relacionada con las necesidades personales. Así, las necesidades dirigen el comportamiento de aquellos que buscan satisfacer carencias personales. Todo lo que lleva a alguna satisfacción de esas necesidades motiva el comportamiento, es decir, provoca las actitudes de las personas (Chiavenato, 2007, pág. 172)

<sup>21</sup> Las personas actúan para lograr objetivos personales que son determinados por sus necesidades individuales. A medida que el trabajo conduce directa o indirectamente al curso de sus propios objetivos, las personas tienden a realizarlo más y mejor. Como el trabajo está dirigido para el alcance de los objetivos empresariales, se vuelve importante relacionarlo también con el alcance de los objetivos personales de aquellos que lo realizan (Fonseca, 2017).

Las necesidades financieras actúan como factor determinante para el emprendimiento femenino. La falta de empleos formales motiva el emprendimiento. De este modo, existen dos dinámicas actuantes en la motivación: aquella que dicen respeto a las necesidades de satisfacción personal y aquellas que se conectan a factores externos, como el desempleo y la necesidad de complementación de ingreso familiar. Aunque se distingan las formas de motivación, el hecho es que la mujeres cada vez más se hacen presentes en el mercado de trabajo emprendedor (GEM España, 2014).

En relación al nivel formativo, se observa que las mujeres emprendedoras poseen mayor formación que los hombres. La voluntad de ser independiente recoge una motivación que puede tanto tener fundamento en la oportunidad como en la necesidad. De este modo, tanto la oportunidad, como la necesidad aumentan entre las mujeres cuando hablamos de iniciar un negocio, emprender (GEM, 2015). Para el Instituto Nacional de Estadística (INE, 2012) las tasas de empleo según los niveles de educación son puestas diferenciándose el sexo y la edad (25 a 64 años). Según el INE (2012) la tasa de empleo es definida de la siguiente manera:

*La tasa total de empleo, como la proporción de personas que tienen empleo en relación a la población total, por sexo y nivel de educación alcanzado, constituye un indicador social básico que permite conocer las dimensiones socioeconómicas de los trabajadores y su situación de ventaja o desventaja en el empleo por razones de sexo y nivel educativo. (INE, 2012 pág.15).*

Las tasas medida por el INE miden el nivel máximo de educación obtenido por hombres y mujeres y constituyen un segmento de los indicadores de desarrollo y sostenibilidad de la Unión Europea.

En el período comprendido entre 2007 y 2011, España disminuyó las tasas de empleo entre los hombres en todos los niveles educativos:

*En el periodo 2007-2011, en España, disminuyó la tasa de empleo de los varones en todos los niveles educativos, pero en mayor medida en el nivel (0-2) correspondiente a educación preescolar, primaria y secundaria y en el nivel (3-4) correspondiente a educación secundaria 2ª etapa. En el primero de ellos disminuyó 17,5 puntos y 12,1 puntos en el segundo. El descenso fue bastante menor en el nivel (5-6) correspondiente a educación superior, con un descenso de 7,3 puntos (INE, 2013, pág. 02).*

Entre las mujeres, durante el mismo periodo de tiempo, “la tasa de empleo de las mujeres en el nivel (0-2) ha disminuido 2,0 puntos. En el nivel (3-4) ha descendido 6,1 puntos y 4,3 puntos en el nivel (5-6), descensos muy inferiores a los que se han producido en los varones” (INE, 2012, pág. 02).

Según el INE (2012) el periodo evaluado demuestra una caída significativa entre los sexos:

*En el periodo 2007-2011, la brecha de género del nivel (0-2) ha descendido 15,5 puntos porcentuales alcanzando un valor de 18,1 puntos en el año 2011 y la brecha del nivel (3-4) ha descendido 6,0 puntos alcanzando un valor de 11,3 puntos en el año 2011, como consecuencia del notable descenso en las tasas de empleo de los varones en estos niveles educativos. En el nivel (5-6) correspondiente a educación superior el valor de la brecha de género ha pasado de un valor de 9,7 puntos en 2007 a 6,7 puntos en 2011. En este periodo en España, ha disminuido de manera muy significativa la brecha de género en las tasas de empleo según los niveles educativos por el descenso en la tasa de empleo de los varones, alcanzando en el año 2011 valores muy similares a los de la UE-27 en todos los niveles educativos (INE, 2012, pág. 03).*

La Tabla 4.2 refleja los niveles de educación formal en España, distribuidos según el género.

Tabla 4.2 - Niveles de Educación formal en España entre 20 y 64 años – 2012

<b>España</b>	<b>2012</b>
<b>Hombres</b>	<b>67,6%</b>
Preescolar, primaria y secundaria 1ª etapa (nivel 0-2)	60,0%
Secundaria 2ª etapa (nivel 3-4)	67,6%
Educación superior (5-6)	80,1%
<b>Mujeres</b>	<b>55,5%</b>
Preescolar, primaria y secundaria 1ª etapa (nivel 0-2)	41,9%
Secundaria 2ª etapa (nivel 3-4)	56,3%
Educación superior (5-6)	73,4%

Fuente: Encuesta Europea de Fuerza de Trabajo (LFS) Eurostart

La observación de la Tabla 4.2 evidencia que existe más hombres que mujeres en España. Entre todos los niveles educacionales el porcentaje de hombres es superior. Para los niveles primario y secundario, eso puede ser visto como un factor positivo, puesto que la mayoría de las mujeres españolas logra alcanzar el nivel superior de enseñanza. Entre las emprendedoras, más del 50% de ellas poseen nivel superior de enseñanza (GEM, 2015).

De acuerdo con el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad (2014) ha habido una mejora en el nivel educacional experimentada por la población en las dos últimas décadas y esta tendencia se manifiesta por medio de una sociedad más inclusiva que cuenta con individuos más informados.

*La paulatina elevación del nivel de formación, al incorporarse nuevas cohortes de población mejor formadas, ha continuado en los últimos años. Resulta destacable la caída de la población con estudios primarios que se desprende de la Encuesta de Población Activa del INE (28,5% de la población de 16 y más años en 2012 (31% de las mujeres y 25,7% de los hombres), 5,5 puntos porcentuales menos que en 2005). Ello ha venido aparejado de un aumento de la parte de la población española que tiene tanto estudios secundarios como superiores (Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, 2014, pág. 38).*

Para Navarro (2007, pág. 26) los avances observados en la educación española, provocarán una clara segmentación de la población en relación a la edad y al sexo.

*Se observa un importante diferencial de educación entre las cohortes de mayor y menor edad. Este diferencial es aún mayor en el caso de las mujeres, porque las más jóvenes permanecen más tiempo en el sistema educativo que los hombres mientras que las mayores tuvieron un acceso a la educación mucho más limitado que el de sus coetáneos (Navarro, 2007, pág. 26).*

En este sentido, la mujer española pasa a tener mayor destaque entre la población que consigue alcanzar los mayores niveles de escolaridad. Según Navarro (2007), tal hecho se debe al mayor acceso de las mujeres a los niveles educacionales más elevados, como la Enseñanza Superior, por ejemplo, “en la actualidad, las mujeres son mayoría en el alumnado universitario: el 60% de los alumnos que finaliza sus estudios universitarios son mujeres” (Navarro, 2007, pág. 27). Según el autor, este resultado también tiene reflejos en las actividades emprendedoras, en las cuales el perfil de la mujer que emprende tiende a ser alterado, ocurriendo mayor participación.

En relación a la disponibilidad de encontrar financiación para sus inversiones, las mujeres encuentran mayores dificultades que los hombres, conforme el GEM (2014). Según Álvarez et al (2014, pág.2) la obtención de financiación para iniciar un negocio es -un factor formal para el proceso de emprendimiento. Para los autores, este es uno de los aspectos que más preocupa a las mujeres que invierten pues, se refiere a su credibilidad en el mercado durante las negociaciones realizadas con entidades financieras:

*A pesar de que autores como Brush (1992), Carter y Rosa (1998), Hisrich y Brush (1987), Morris et al (2006) y Schwartz (1976) plantean en sus*



*estudios que no se puede demostrar que las mujeres reciban un trato discriminatorio en su relación con las entidades de crédito, si destacan que las emprendedoras tienen mayores dificultades para acceder a la financiación, apuntando que algunas de las posibles causas podría ser el reducido tamaño de sus empresas que no les permite presentar garantías suficientes, y el menor conocimiento que muchas emprendedoras tienen del sector financiero (Álvarez et al., 2014, pág.2).*

Sin embargo, según el GEM (2014) la disponibilización del crédito es igual para hombres y mujeres. Del mismo modo, argumentan autores como Alsos et al. (2006); Carter et al., (2007); Gatewood et al. (2009); Kim (2006) y, Marlow y Patton (2005).

Las dificultades de las mujeres emprendedoras españolas para encontrar y conseguir financiación para sus negocios son mayores que para los hombres. Así, lo que se observa, por medio de la literatura consultada, es que las justificaciones para tal dificultad se encuentran fundamentadas en la falta de capital suficiente para las nuevas iniciativas. De acuerdo con Johanson (2000) la posibilidad de un emprendedor para promover su propio negocio aumenta mucho si tuviera su propia disponibilidad de capital para las inversiones iniciales.

Para los especialistas del área, según Navarro (2007, pág.138) las dificultades en obtener crédito están relacionadas con:

- *El trato discriminatorio por parte de las personas que en las entidades financieras valoran los proyectos de las mujeres. Los expertos y las mujeres empresarias participantes:*
  - a) *Perciben la tendencia a valorar de forma negativa los proyectos de mujeres por el hecho de ser propuestos por mujeres.*

*b) Observan que el tipo de preguntas que se hacen a las mujeres difieren de las que se hacen a los hombres y abarcan a sus parejas y entorno familiar.*

*c) Tienen la sensación de que el mercado financiero exige más estabilidad, más proyección de futuro a las mujeres que a los hombres.*

- *Los proyectos que presentan las mujeres (pequeños y en la lógica del modelo de autoempleo) no encajan con los proyectos empresariales que interesan a las entidades financieras (grandes o con perspectivas de crecimiento y dentro de la lógica del modelo empresarial).*

- *El modo en que las mujeres se presentan en los bancos es interpretado por el personal de las entidades financieras de forma negativa: como inseguridad y falta de confianza de la mujer en sí misma y en su proyecto (Navarro, 2007, pág.138).*

Estos factores hacen con que las mujeres inicien sus emprendimientos contando solo con su capital, debido a las dificultades que encuentra para conseguir financiación externa y también debido a las garantías que les exigen (Carter y Shaw, 2003).

Además de los factores enunciados, existen aquellos que no se constituyen en factores que puedan ser cuantificados o formalizados, pero, que ejercen esencial influencia en los emprendimientos femeninos. Tales factores se relacionan con la condición social de la mujer, que frente a los avances relacionados a la igualdad de género todavía perduran y están presentes en el ámbito social, a los cuales se denominan en el presente estudio como factores externos.

### **4.3 Los factores contextuales**

Los factores contextuales que influyen y/o coadyuvan en la generación de emprendimiento pueden ser clasificados en dos bloques.

Un primer bloque lo conforman los determinantes de carácter interno a la persona, que pueden ser desglosados en dos partes: de un lado, los elementos de carácter subjetivo, identificados como factores de percepción, perceptuales o cognitivos, en cuyo contexto se integran las variables de autoeficacia, capacidad de percibir oportunidades de negocio (o alerta empresarial) y el miedo al fracaso, principalmente; y de otro lado, los elementos objetivos, que comprende factores sociodemográficos, y relacionados con el capital humano y socio-relacional de la persona que emprende.

En un segundo bloque se localizan los determinantes externos o condicionantes del entorno, que a su vez se dividen en dos bloques: de un lado, los condicionantes informales, donde se integra el entorno familiar del emprendedor, su relación con redes y contactos empresariales, y la existencia de modelos o roles de referencia. De otro lado se hallan los factores formales centrados en el papel del Sector Público entre los que cabe citar, el papel de las políticas de financiación, el apoyo público no económico y las actividades formativas.

La investigación académica ha evidenciado la relación positiva entre ambos bloques de factores contextuales y la generación de emprendimiento, no obstante no se trata de una relación directa si no mediada en última instancia por los factores perceptuales, adquiriendo matices relevantes y diferentes para las mujeres (Minniti, 2009; Werner y Kay, 2006).

La mayoría de los estudios acerca de las iniciativas emprendedoras femeninas considera a los hijos como una barrera en los negocios, especialmente por las dificultades que las emprendedoras encuentran para conciliar el trabajo y la vida familiar (Bruni, Gherardi, y Poggio, 2004).

Para las mujeres separar la vida profesional de la vida familiar puede, muchas veces, ser una tarea difícil de ser realizada, o incluso, inseparable (BRUSCH, 1992). Muchos empresarios tienden, según Bruschi (1992) a considerar la perspectiva familiar al tomar la iniciativa de emprender en un negocio propio. Esto puede ser interpretado como el efecto producido en España entre las mujeres jóvenes de optar por un emprendimiento como una forma de trabajo e ingreso que no sacrifique todo su tiempo libre, es decir, que sea compatible y posible conciliar con la vida familiar y la atención con los hijos y quehaceres domésticos. En este contexto, muchas mujeres se ven sin opciones para mantener y a sus hijos, invirtiendo en el auto empleo como oportunidad de generar ingresos. Así, la mujer termina por incluirse en el mercado empresarial.

La conciliación de la vida familiar con los negocios se constituye en un factor determinante para las actividades empresariales que las mujeres desarrollan. Este factor hace que muchas mujeres busquen en las iniciativas emprendedoras, alternativas de autoempleo, en un intento de obtener mejores resultados en sus tareas domésticas y obtener ingresos con su trabajo externo. Este factor impacta sobre el desarrollo de los negocios femeninos al paso en que los resultados obtenidos se ven afectados por los compromisos familiares, debido a la poca dedicación que estas mujeres pueden dispensar para sus negocios, lo que implica también menos experiencia en el ramo. (CROMIE y BIRLEY, 1990).

En este sentido, Navarro (2007, pág. 124) argumenta que:

*[...] la influencia positiva de la familia en la decisión de entrar en el autoempleo por parte de las mujeres vendría de la mano de la mayor flexibilidad que éste les permite, de forma que ellas mejoran la conciliación de sus vidas familiares y profesionales, serían precisamente los vínculos*

*familiares los que estarían comprometiendo los resultados de sus empresas (Navarro, 2007, pág. 124).*

Según la Fundación Madriña, la maternidad se ha convertido en más un factor de desigualdad social y sigue siendo el principal motivo de discriminación femenina en el mercado laboral:

*[...] ha detectado mediante un estudio exhaustivo de la población femenina española y su entorno laboral, social y familiar, lo que denomina el mobbing maternal, es decir, violencia o abuso en todos los ámbitos (familiar, personal, y laboral) por el hecho de ser madre o quedar embarazada. Una de las conclusiones que se obtiene de este estudio es que el mayor acoso que sufre la mujer es por el hecho de ser madre: la maternidad se ha convertido en un factor de exclusión laboral y social para la mujer, y su embarazo supone un factor de riesgo (Fundación Madrina, 2013).*

La maternidad ha sido apuntada como una de las grandes causas de desempleo entre las mujeres en las grandes empresas:

*En la actualidad, las principales corporaciones internacionales, que encabezan el ranking de competitividad mundial, incorporan el mayor porcentaje de talento femenino en sus órganos de dirección. Este mobbing maternal está haciendo que se pierda gran parte de este talento femenino necesario para el entorno laboral, por el simple hecho de ser madre. En el mundo laboral actual, a la hora de llevar a cabo una contratación prima en la parte contratante el trabajador sin cargas familiares ni menores a cargo (Fundación Madrina, 2013).*

Los datos de la Fundación Madrina (2013) apuntan la maternidad como una gran causa de desempleo entre las mujeres. Una vez desempleada, la mujer necesita garantizar los medios para sustento y apoyo en el sustento de la familia. De este modo, la maternidad genera el desempleo y este, por su vez,

genera la necesidad en invertir en nuevas formas de trabajo y generación de ingresos para la mujer.

Las mujeres son capaces de perfeccionar su potencial, ampliando su capital humano por medio de sus diferencias biológicas que le permiten realizar diversas tareas simultáneamente. Este hecho hace que su desarrollo profesional pueda ser ampliado y desarrollado de forma similar. Las responsabilidades femeninas, si son compartidas, tienden a valorar el potencial femenino, siendo imprescindible que haya una buena red familiar para que el emprendimiento femenino se vuelva posible y exitoso (Peris-Ortiz, Peris Bonet y Ribeiro Soriano, 2010).

Según Bruch (1992) las mujeres son capaces de vivir su vida empresarial y mantener sus relaciones familiares, como si todo fuese un todo inseparable. Lo que se tiene como hecho, es que ningún emprendedor, sea hombre o mujer, consigue quedarse alejado de su vida familiar todo el momento. Y, en esta cuestión, las mujeres destacan, pues, la guarda de los hijos y sus necesidades afectan su cotidiano y se insertan en sus rutinas diarias.

Para Aldrich y Cliff (2003) los cambios familiares interfieren sobremanera en la decisión de iniciar un negocio, motivando su creación, debido a la necesidad de aumentar las ganancias y la generación de ingreso familiar, de modo general, ellas movilizan y desempeñan un papel esencial en la creación de recursos.

Para Navarro (2007, p 135) los especialistas en emprendimientos argumentan que existen grandes los obstáculos de partida para iniciar un negocio. Para el autor, las actividades empresariales femeninas deben llevar en consideración:

1. *La cultura (y estructura social) dominante, que a su vez determina la cultura empresarial dominante, el doble escenario de actuación de la mujer*

*(la familia y el trabajo) y la falta de apoyo natural a la actividad emprendedora de las mujeres.*

*2. La falta de espíritu emprendedor y de formación empresarial en muchas mujeres.*

*3. A esto se suma un tercer obstáculo de base, que es el desconocimiento de la realidad de las mujeres empresarias y la falta de acciones y programas de apoyo dirigidos específicamente hacia ella (Navarro, 2007, p 135).*

Estos obstáculos constituyen el punto de partida. De ellos derivan otros, como sigue:

*1. La cultura empresarial dominante dificulta la incorporación, establecimiento y crecimiento de la mujer con independencia de cómo articule su relación con el trabajo. Por un lado, los participantes en el estudio, observan entre las mujeres empresarias falta de control sobre los códigos de esta cultura empresarial dominante y masculina y, en ocasiones, su rechazo; falta de apoyo normalizado a la iniciativa emprendedora de las mujeres; y el cuestionamiento y la necesidad de demostrar su credibilidad y ganar la confianza de los otros actores, cuestiones que en el hombre se dan por supuestas*

*2. La conciliación de la vida familiar y laboral constituye uno de los obstáculos fundamentales de todas las mujeres empresarias, desde el punto de vista de todos los expertos y de las mujeres participantes en el estudio, con independencia de la edad, la formación, su relación con el trabajo o el modelo empresarial desde el que construye su identidad y actividad empresarial (Navarro, 2007, pág. 135).*

Según el mismo autor, la conciliación del trabajo y de la vida familiar es una necesidad, debido a la falta de apoyo a las familias y especialmente a las mujeres. De este modo, la necesidad de conciliar trabajo y familia limita las opciones de las empresarias, porque limita su disponibilidad de tiempo; su movilidad y participación en los momentos de reposo y ocio; sus relaciones sociales; y, su incorporación a los medios empresariales (Navarro, 2007).

Como se puede observar, cada vez más las mujeres españolas están ocupando no solo posiciones estratégicas en empresas de grande volumen, si no que también están conquistando su espacio en este ramo empresarial. De igual manera, a través de emprendimientos de menor escala y con número reducido de empleados, las empresas lideradas por mujeres actúan y sirven de base o complementación para el ingreso de muchas familias españolas.

Becker (1965) argumenta en sus estudios que la composición de la familia iba cambiar y continuaría cambiando a lo largo de los tiempos. Tales cambios, según Becker (1965) tendrían como intención aclarar la situación de las mujeres en el mercado de trabajo de modo general. El modelo propuesto considera que el tiempo utilizado en la producción del trabajo doméstico es el mismo que en el trabajo asalariado, pues, no se esta gastando el tiempo en ocio u otras actividades. De este modo, la diferencia entre el trabajo doméstico remunerado y el que es creado sin remuneración, es simplemente generar o no ingresos.

El objetivo de este estudio, tiene como una de sus prerrogativas la comparación entre España y Brasil, con el fin de encontrar similitudes que contribuyan al avance de la ciencia en este campo todavía carente de encuestas. De este modo, se cree oportuno evidenciar el panorama general vivenciado por las brasileñas en lo que se refiere a los aspectos de emprendimientos femeninos en el Brasil, ofreciendo cuestiones para próximos debates.



### **4.3.1 Condicionantes internos del emprendedor: factores del individuo y perceptuales**

Como factores perceptuales del emprendedor se identifican en una serie de características cognitivas individuales, que intervienen en el modo en que se filtran determinados hechos objetivos a través de las percepciones y actitudes, influyendo sobre la decisión y comportamiento emprendedor.

La investigación científica ha demostrado que los factores perceptuales del individuo ejercen un papel universal inductor en la intención (Krueger *et al.*, 2000, Krueger, 2003) y decisión emprendedora, particularmente en el caso de las mujeres (Arenius y Minnitti, 2005; Minitti y Nardone, 2007). Entre estos factores se destacan la autoeficacia de la emprendedora, su capacidad para detectar oportunidades empresariales, y el miedo al fracaso (Köllinger *et al.*, 2005).

La autoeficacia se considera la variable perceptual más destacada, y hace referencia a la percepción del individuo sobre su capacidad de ejecución y rendimiento, que manifiesta una clara tendencia a explotar oportunidades (Shane, 2003). La autoeficacia ha sido evaluada como un factor con influencia positiva en la generación de intenciones empresariales y propensión emprendedora (Wagner, 2004, Köllingery Minnitti, 2000).

Los estudios, por lo general, parecen confirmar que no existen diferencias en la variable autoeficacia entre hombres y mujeres (Rosa y Davson, 2006; Catley y Hamilton, 1998). No obstante el contrapunto lo evidencian Langowitz y minniti (2007) al concluir que las mujeres emprendedoras analizadas se perciben a ellas mismas como menos válidas con relación a los hombres, repercutiendo negativamente en su propensión a emprender.

En la capacidad de detectar oportunidades influyen, de un lado, las características individuales como la creatividad (Hills et al., 1997), el optimismo (Krueger y Dickinson, 1994), o la tolerancia al riesgo (Sarasvanthy et al., 1998). De otro lado, se ve influida por los conocimientos acumulados por el individuo a lo largo de su vida, como el nivel formativo (COOPER et al., 1994), o sus experiencias laborales previas (Davidsson y Honig, 2003).

La alerta empresarial juega un papel destacado en la explotación de actividades emprendedoras (Shane y Venkataraman, 2000; Eckhardt y Shane, 2003). Así, la existencia de oportunidades en el entorno y su percepción por parte del individuo muestra una relación positiva y significativa en el acometimiento de una actividad emprendedora futura (Arenius y Minnitti, 2005; Köllinger y Minnitti, 2006). El estudio de Martínez Mateo et al., (2012) confirma la influencia de esta variable, es decir, juzgar como fuente de oportunidades el estado del entorno hace que la propensión a emprender se incremente.

La variable “miedo al fracaso”, se halla dentro de los modelos de percepción de lo que es deseable, que evalúan el grado en que el individuo se siente atraído por un comportamiento determinado, lo que depende de los resultados esperados del mismo. En esta línea el individuo percibe su deseo de emprender, pero también su miedo a fracasar, con el efecto consecuente de minusvalorar aquella, y pudiendo ejercer de barrera sobre la primera, derivándose una influencia negativa sobre la propensión a emprender (Tamásy, 2006, Wagner y Stenberg, 2004, Martínez Mateo et al., 2012). Esta variable suele ser superiormente valorada como freno en el emprendimiento de las mujeres (Wagner, 2007).

En relación a las variables socio-culturales de la persona emprendedora, y muy en concreto las creencias y actitudes de los individuos de una sociedad sobre

la deseabilidad social de las actividades emprendedoras, se hallan intrínsecamente relacionadas, y para algunos autores formando parte, con (del) el contexto institucional (Shane, 2003). Se trata de variables que hacen referencia a las normas subjetivas o sociales (Krueger, 2000, 2003) existentes en una sociedad, tales como la presión social detectada, con influencia sobre la actitud y posterior desarrollo emprendedor. En el ámbito del GEM han sido incluidas como normas subjetivas o socio-culturales propias del entorno institucional (Driga et al., 2005) sin hallar una relación claramente significativa con la generación de actividades emprendedoras entre las mujeres (Martínez Mateo et al., 2012).

Con las matizaciones precedentes, los factores perceptuales resultan igualmente básicos en relación a su influencia en la actividad emprendedora de hombres y mujeres, pero difieren en su importancia para la mujer, en función del entorno económico en que se halle. Así, en entornos económicos positivos las mujeres pueden hallar mayor apoyo en las redes de contactos y modelos de rol, pero a cambio han de luchar contra una mayor percepción al miedo al fracaso, mientras que en entornos críticos el miedo al fracaso por parte de la mujer disminuye como factor limitante de su actividad emprendedora (Martínez Mateo et al., 2012).

En relación a los factores sociodemográficos los trabajos de Minniti y Nardone (2007) y Djankov et al., (2006) evidencian la importancia de la edad o el nivel formativo sobre la voluntad emprendedora. Se constata que existe una relación directa y positiva entre la edad y las posibilidades de emprender (Caseo et al., 2010), siendo la necesidad de disponer de un capital suficiente para llevar a cabo el emprendimiento la explicación de esta relación (Evans y Jovanovic, 1989). No obstante, numerosos estudios concluyen que existe un punto de inflexión entre la edad y el emprendimiento que oscila alrededor de los 40 años.

Los datos históricos del GEM confirman que la mayor propensión al emprendimiento oscila entre el intervalo de los 25 y 34 años.

El capital humano y la formación de un individuo y la generación de emprendimiento no muestran resultados concluyentes en las investigaciones académicas. Así, de un lado, los trabajos de Davisson y Honig (2003) infieren que una mayor acumulación de conocimientos y habilidades aumenta las probabilidades de emprender; sin embargo otros estudios, como el de Uhlaner y Thurik (2007) confirman el efecto inverso. Los datos del GEM-España (2013) confirman que se da una mayor proporción de emprendedores con estudios superiores y postgrado, y menos entre los que poseen un grado elemental.

#### ***4.3.2 Condicionantes externos: factores familiares, modelos de rol y de marco institucional***

El entorno familiar es considerado un factor clave que afecta a la propensión de una mujer a emprender (Ruiz et al., 2012b). El papel de la familia debe valorarse desde dos perspectivas, de un lado, cómo la existencia de familiares (directos o no) influye en su orientación emprendedora, y de otro lado, considerando la situación familiar presente de la mujer como condicionante de su actividad emprendedora. Aquellas personas en cuya familia existe tradición emprendedora presentan una mayor propensión a la creación de negocios propios, siendo más propensos al riesgo, a una alta autonomía y desde niños se han visto como empresarios (Gorton, 2000).

En este sentido el estudio de Ruiz et al., (2012b), evidencia que la influencia de los antecedentes familiares para emprender es importante y tiene un peso destacado en la decisión de emprender, tanto más relevante cuánto más

cercano sea el referente, siendo igualmente significativa para mujeres y hombres. No obstante, según este estudio, no es destacable que los ejemplos femeninos incidan más en mujeres que en hombres. El estudio de Gupta et al. (2009) por su lado constata que la exposición temprana (familiar) de una mujer a un ejemplo de emprendimiento femenino de éxito, puede dotarla de autoconfianza para desarrollar dicha opción (Gupta et al., 2009). Asimismo De Koning (1999) constata la influencia del entorno próximo al emprendedor (familia-amigos) en su capacidad para detectar oportunidades emprendedoras.

Como situación familiar de la mujer en el momento de tomar la decisión de emprender debe considerarse la existencia de hijos y/o personas dependientes de la misma, y el papel que ha desempeñado su cónyuge o compañero en su decisión de emprender y en su desenvolvimiento posterior. Langowitz y Minniti (2007) observan que en sociedades donde el rol de la mujer está muy ligado a las responsabilidades familiares, el emprendimiento se percibe menos deseable. William (2004) concluye que la preocupación y dedicación a los hijos reduce la duración y el éxito de las empresas. De igual forma Aldrich y Cliff (2003) apuntan que aunque las mujeres mayoritariamente trabajan fuera de casa, todavía ocupan un papel preminente en las tareas de casa, desalentándose así el emprendimiento.

A tenor del estudio de Ruiz et al., (2012a) la carga familiar no parece suponer un condicionante al desarrollo de la actividad emprendedora de la mujer en relación al hombre. No obstante las mujeres necesitan, en mayor proporción que los hombres, de determinadas fórmulas de gestión y asociación. La dependencia del cónyuge o compañero en la gestión del negocio ha ido disminuyendo, dándose proporciones similares en la gestión conjunta de los negocios entre ambos sexos. Eso sí se constata un trasfondo de roles

diferenciados, en la medida en que la participación de la mujer es mayor en el ámbito del hogar, y la del hombre, en el empresarial.

Se entiende por modelo de referencia, a personas que son similares al propio individuo, que al vincularse con ellas, ejercen en éste un efecto motivador, de aprendizaje y de definición de la percepción de si mismo (Gibson, 2004).

Los modelos de referencia son considerados como “expertos contextuales que proporcionan las funciones instrumentales o psicosociales dentro de la red social de una persona” (Murell y Zagenczyck, 2006, pág. 561). El conocimiento de otros emprendedores fomenta el espíritu empresarial del individuo al reducir la ambigüedad en la creación de una nueva empresa (Davisson y Honig, 2003), elevando la probabilidad de serlo hasta el doble (Arenius y Minitti, 2005). Por otra parte, el conocimiento de otros emprendedores y su influencia, tanto en el tema de contactos y redes, como de aprendizaje vicario (aprender en base a la experiencia de otros) ha sido destacado por su alta influencia en las variables de percepción, en concreto en la generación de autoeficacia (Bandura, 1989), y en la percepción de oportunidades (Shane, 2006), variables, ambas altamente relacionadas con la propensión emprendedora (Martínez Mateo et al., 2012). Los modelos de rol son especialmente valorados por las mujeres en el proceso emprendedor (Langowitz et al., 2006). Los modelos empresariales contribuyen de manera positiva a la propensión de las mujeres a poner en marcha una iniciativa empresarial (Langowitz y Minniti, 2007).

Pero esta relación entre los modelos de referencia y el emprendimiento no se determina de manera directa si no mediada por los factores perceptuales (Minnitt, 2009; Lecher et al., 2006), y en concreto por la autoeficacia y por la capacidad de detectar oportunidades, especialmente, como se ha indicado anteriormente, en el caso de las mujeres (Minitti y Nardone, 2006). La

referencia de otros emprendedores conocidos puede modelar o consolidar la autoconfianza del individuo en diferentes contextos, a la par que le permite estar en contacto con información sobre oportunidades de negocio (BARON, 2000). La autoeficacia emprendedora mantiene una relación positiva con las redes personales en temas de emprendimiento (Minitti et al., 2004), y el capital social sobre la alerta empresarial (Puhakka, 2006).

La literatura académica ha establecido una serie de evidencias respecto a la relevancia positiva entre la existencia de modelos de referencia femeninos y la generación de empresas de mujeres (Lockwood, 2006, Sealy, 2007), por los efectos positivos que ejercen en las variables perceptuales. No obstante recientes investigaciones constataron que no es determinante el sexo del modelo de referencia, incluso para el caso de las mujeres (Justo y Díaz, 2012). Esto es debido a varios aspectos: primero por la menor cantidad de modelos de referencia femeninos disponibles en el mundo empresarial; segundo, por la frágil legitimidad de las mujeres como empresarias (Ahl, 2006), que determina papel más reducido como fuente de inspiración o modelo de referencia para su mismo sexo, y tercero por la existencia de segregación ocupacional de la mujer, tanto vertical como horizontal, que las confina a ubicarse en los niveles más bajos de las ocupaciones de mayor estatus, y en el caso de decidirse a emprender, lo hacen en industrias tradicionales (Marlow y Carter, 2006). De esta manera, y como señalan Justo y Díaz (2012): “puede que las empresarias que sirven de modelos de referencia para otras no consigan proporcionar la misma información sobre las oportunidades existentes que sus homólogos masculinos” (Justo y Díaz, 2012: 120), precisando de operaciones de cognición para emprender más sofisticadas e identificarse más frecuentemente con emprendedores masculinos.

El capital social comprende los activos sociales que surgen de las relaciones estables que mantienen los individuos, los grupos y las organizaciones en la sociedad (Putnam et al., 1993; 2000). Se trata de un recurso productivo que facilita la cooperación de los agentes económicos en la persecución de objetivos comunes, y se refleja en la naturaleza de las relaciones que mantienen los agentes económicos (Coleman, 1988). Se acumula a través de un proceso de inversión de recursos valiosos, especialmente de tiempo (Lin, 2011), generadora de rendimientos económicos que mejoran las relaciones sociales, facilitan el acceso a la información, estimulan la cooperación, mayor participación (Aldrich et al., 1997), generan confianza mutua (González Peernía, 2012), y al mejorar las relaciones entre los individuos se reduce el coste de oportunidad de las transacciones económicas, y los comportamientos oportunistas (Zak y Knack, 2001). En suma los individuos que residen en entornos con altos niveles de capital social están integrados en densas redes sociales, siguen normas de reciprocidad, tienen mayor disposición a cooperar y un mayor nivel de confianza.

La literatura ha evidenciado la influencia significativa y positiva del entorno social o redes sociales (también familiares) en el que se halla el potencial emprendedor sobre su capacidad de detectar oportunidades, puesto que facilitan la difusión de información entre sus miembros (Slingh, 2000) y complementan sus capacidades cognitivas (De Koning, 1999). González Peernía (2012) en su estudio evidencia la relación positiva entre el capital social y el descubrimiento de oportunidades y la decisión de explotar una oportunidad empresarial. No obstante existe una diferencia negativa para las mujeres en ambos conceptos, en la medida en que se demuestra que descubren menos oportunidades, y son menos capaces de explotarlas.



El papel de las relaciones y redes de contactos resulta también relevante en el ámbito de la innovación. Así, Fuentes et al., (2012) han demostrado que el hecho de que la emprendedora tenga una referencia cercana de una persona que ha puesto en marcha una empresa (de manera significativa respecto de los directivos o emprendedores de otras industrias) es relevante para la orientación a la innovación en el caso de las iniciativas de menos de tres años y medio. Pasados estos tres años otros contactos cercanos como los clientes y un amplio rango de colaboradores también pasan a ser relevantes.

La financiación es uno de los aspectos más relevantes (Van Gelderen et al., 2005), y que más preocupa a los emprendedores, pero muy especialmente a las mujeres, por los problemas de credibilidad que éstas hallan en sus negociaciones con las entidades financieras. Así, son muchos los trabajos que afirman la existencia de mayores dificultades para acceder a la financiación por parte de las mujeres, apuntando como algunas de sus posibles causas el reducido tamaño de sus emprendimientos que no les permite aportar garantías suficientes, y su menor conocimiento del sector financiero (MORRIS et al., 2006, Carter y Rosa, 1998). Aunque se presume que los criterios de evaluación de las entidades financieras son iguales entre sexos, sí que se generan diferencias en el proceso negociador que puede provocar variaciones en el nivel de endeudamiento, o en el propio acceso de las emprendedoras a la financiación (Carter et al., 2007, Kim, 2006).

Las políticas y programas de apoyo no económico, fundamentalmente consistentes en la información en las etapas iniciales de creación de la empresa, el seguimiento en el proceso de creación de la misma, y el asesoramiento en el plan de empresa. La mayoría de los estudios confirman la decisiva importancia de este factor en el emprendimiento femenino (Carter, 2000). Asimismo Baughn et al. (2006) evidencian el impacto positivo de las

medidas específicas de apoyo en la creación de empresas de mujeres, relacionándolas con el fomento general del espíritu emprendedor y con el nivel de igualdad existente en el país.

La formación configura uno de los factores más relevantes para el emprendimiento femenino. Así, Fairlie y Robb (2009) evidencian los efectos favorables de la formación en la creación de empresas de mujeres y los resultados económicos; Wilson et al. (2007) confirman en su trabajo una relación positiva entre la educación superior de las mujeres y el acceso a niveles ejecutivos más altos, y entre la educación y el aumento en la tasa de mujeres emprendedoras.

Para concluir resulta especialmente significativo el estudio integrador de los factores condicionantes del emprendimiento femenino que es el llevado a cabo por Álvarez et al., (2012). En este trabajo se analizan los efectos de cuatro tipos de variables: los aspectos institucionales (financiación, políticas no económicas y formativas), identificados por los autores como factores formales, y el rol familiar, las redes sociales y de contactos y las variables de percepción, considerados como factores informales. Los resultados evidencian que el primer bloque de aspectos, los llamados factores formales, no poseen efecto alguno sobre la probabilidad de ser mujer emprendedora, mientras que los factores informales son relevantes, con un efecto significativo, para el emprendimiento femenino.

#### ***4.4 Las cooperativas en la Comunidad de Andalucía – España***

Se trata de una comunidad que posee autonomía propia respecto al gobierno central, siendo la mayor de las 17 comunidades autónomas existentes en

España. Limita al oeste con Portugal; al norte con Extremadura, Castilla-la Mancha y Murcia, y al sur, con el Océano Atlántico y con el Mediterráneo como se puede observar en la figura 4.4 a seguir.

Figura 4.4 - Comunidad de Andalucía - España



Fuente: elaboración propia (2016)

La comunidad de Andalucía aprobó en 2011 la Ley que reglamenta las cooperativas andaluzas (Ley nº 14/2011). Esta norma, de aplicación exclusiva en Andalucía, regula la creación de cooperativas y las actividades que se desarrollan en el marco de la comunidad andaluza. Es una norma pionera en el ámbito nacional y europeo. Entre los aspectos técnicos que regula se encuentran:

- qué es una cooperativa;
- el nombre de estas empresas;
- el domicilio de la cooperativa;
- los valores de las cooperativas, como la democracia, la solidaridad o el compromiso con la sociedad;
- como se crea una sociedad de cooperativas, por el tipo de actividades, por el tipo de socio que forma parte de ella;
- las asociaciones de cooperativas;
- el registro de cooperativas;
- las normas sobre las sanciones y multas cuando no se cumplen las reglas (Ley 14/2011, 2014, pág. 9).

Estos temas destacados forman parte de la Ley 14/2001 y su reglamento de desarrollo. Recordamos que esta legislación solo posee validez en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Además, esta región ocupa el primer lugar en el *ranking* nacional en cuanto a número de cooperativas y número de empleos cooperativos.

#### **4.4.1 La reglamentación de las cooperativas en Andalucía**

Según la nueva legislación, las cooperativas de Andalucía pueden también ejercer actividades fuera de la comunidad, actuando con personas y empresas fuera de la cooperativa (Ley nº 14/2011, pág. 10). La nueva Ley incluye nuevas tipologías cooperativas orientadas a la creación de empleo y recoge diversas novedades propuestas por el sector cooperativo andaluz para agilizar el funcionamiento de estas empresas.

Como ejemplos, se menciona:

- *La Ley ha eliminado muchos permisos e inspecciones a las cooperativas;*
- *Puedes crear una cooperativa con la cantidad de dinero que necesites;*
- *La Ley ha eliminado la cantidad mínima de capital social;*
- *Tampoco es necesario ir al notario para crear la cooperativa;*
- *Es más fácil que entren socios nuevos por 2 motivos: 1- los socios pueden aportar el dinero en varias veces después de entrar en la cooperativa; 2- los socios pueden vender su parte a personas de fuera de la cooperativa;*
- *La Ley permite que la cooperativa haga muchas cosas por Internet, como las reuniones de socios, llamadas Asambleas, o comunicarse con la administración;*
- *El registro de cooperativas ya es por internet;*
- *Hay nuevos tipos de cooperativas, como las de servicio público, las cooperativas mixtas o las cooperativas de impulso empresarial;*

- La Ley permite que las personas socias elaboren los estatutos de la cooperativa;
- La Ley permite incluir socios a prueba para las personas que entren nuevas en la cooperativa;
- Las personas inversoras pueden formar parte de la cooperativa. Aportan dinero, pero no participan en la actividad de la cooperativa (Ley nº 14/2011, pág. 10-11).

En resumen, de acuerdo con la legislación vigente en la Comunidad Autónoma de Andalucía, todos los socios son dueños de la cooperativa, o empresa en la cual trabajan. En ella poseen la libertad de tomar decisiones y ejercer su voto de modo democrático. En las cooperativas las personas se sobrepujan al dinero.

#### **4.4.2 Los tipos de cooperativas**

Existen diferentes tipos de cooperativa<sup>22</sup>. Ellas se adecuan al tipo de mercado disponible y también al tipo de actividad elegida por aquellos que forman la cooperativa. En Andalucía “según la actividad los tipos de cooperativas que hay [...] son de trabajo, de consumo, de servicios y especiales” (Ley nº 14/2011, pág.18).

Así, en concordancia con la Ley nº 14/2011 (2014) las cooperativas pueden ser agrupadas como de trabajo, de consumo, servicios y especiales.

Las cooperativas de trabajo permiten que sus socios aporten su trabajo para ejercer y desarrollar cualquier actividad económica (Ley nº 14/2011, 2014).

---

<sup>22</sup> Tipos: de trabajo; impulso empresarial; cooperativa de interés social; cooperativa de transporte; cooperativa de consumo; cooperativas de viviendas; cooperativas de crédito; cooperativas de seguro; cooperativas de servicios; cooperativas agrarias; cooperativas especiales y; grupo cooperativo.

Las de consumo permiten a los socios y a sus familias comprar y vender productos y servicios de calidad con precios más competitivos y con buena calidad (Ley nº 14/2011, 2014).

Las cooperativa de servicios ofrecen provecho de sus actividades a sus socios (Ley nº 14/2011, 2014).

La Ley de Cooperativas Andaluzas 14/2011 también incluye fórmulas cooperativas innovadoras: Estas cooperativas son las cooperativas de impulso empresarial que ofrecen cobertura legal y apoyo a todos sus socios cuando hablamos de actividades que tienen un carácter intermitente (está especialmente indicada para el sector periodístico o cultural) (Ley nº 14/2011, 2014).

Las cooperativas de servicios de públicos están orientadas a la generación de alianzas con ayuntamientos y organismos públicos con el fin de ofrecer servicios públicos de calidad a través de las cooperativas. (Ley nº 14/2011, 2014).

Por su vez las cooperativas mixtas atienden dos o más tipos de servicios de una sola vez (Ley nº 14/2011, 2014). Su espíritu constituye la máxima integración social y empresarial, y en cuya actividad concurren características propias de distintas clases de cooperativas sin dejar de ostentar por ello la calificación de cooperativa de primer grado. Este tipo de cooperativas se caracterizan por permitir la convivencia en una misma entidad de múltiples objetos sociales, como pueden ser de trabajo, de consumo, etc.

Las cooperativas en Andalucía pueden ser formadas por hombres, mujeres, personas físicas o jurídicas. Pudiendo entrar o salir de la cooperativa conforme

sus intereses y también practicar actividades externas a la cooperativa, dependiendo de sus necesidades. La organización se asemeja a la de una empresa, la diferencia es que cada persona tiene un voto independientemente del capital que haya aportado y según la ley, no existe capital mínimo fijado para su constitución. (Ley nº 14/2011/2014).

Las cooperativas de Andalucía están registradas en un registro de cooperativas. Para abrir una cooperativa en Andalucía, se puede hacer por Internet a través del Registro Telemático habilitado por la Junta de Andalucía (gobierno regional). Tal inscripción no tiene ningún costo para los interesados en organizar una cooperativa. (Ley nº 14/2011/2014).

#### ***4.4.3 Monitoreo de liderazgos femeninos en cooperativas andaluzas y casos de éxito***

La Federación Andaluza de Empresas Cooperativa de Trabajo (FAECTA), en una iniciativa cofinanciada por el Fondo Social Europeo y la Junta de Andalucía, ha llevado a cabo el proyecto “Monitoreo y Buenas Prácticas de Liderazgos Exitosos de Mujeres” que se ha realizado en cuatro fases distintas:

- *Revisión de los conceptos relacionados con el liderazgo y análisis de indicadores de la situación de las mujeres en el cooperativismo andaluz;*
- *Estudio de campo a través de cuestionarios semiestructurados y entrevistas en profundidad y extracción de conclusiones;*
- *Elaboración de un itinerario orientado a generar referentes entre las emprendedoras y potenciar la fórmula cooperativista entre las mujeres y la sociedad andaluza en general, y detectar estrategias de refuerzo para las organizaciones;*
- *Y elaboración de un documento divulgativo (Faecta, 2013, pág. 8).*

A partir de los resultados del proyecto, FAECTA ha publicado un estudio con informaciones, conceptos e indicadores sobre el empoderamiento y el liderazgo de empresarias en cooperativas andaluzas, además de contar con un diagnóstico, con itinerarios de referencia y con recomendaciones para reforzar el emprendimiento de empresarias en cooperativas andaluzas. Las conclusiones evidenciarán que las cooperativas de trabajo lideradas por mujeres superan la crisis económica en mejores condiciones y que ello es consecuencia de la resistencia y resiliencia desarrollada por las mujeres.

#### ***4.4.4 Actitudes a ser tomadas cuando la cooperativa está organizada***

En Andalucía, para crear una cooperativa se necesitan un mínimo de tres personas. Los socios fundadores son aquellos que darán impulso a los intereses de la cooperativa de modo general, elaborando el estatuto social de la cooperativa, con sus normas básicas de funcionamiento y actuación. Tales normas deben ser seguidas y respetadas por todos los socios, en el sentido de que la cooperativa no pierda su función social (Ley nº 14/2011).

Todas las actividades son decididas por los socios, consensuando la localización, objetivos y su compromiso de iniciar las actividades en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Como hemos dicho, las cooperativas deben tener un reglamento que les de carácter social, un estatuto. Tales estatutos deben tener normas claras y precisas y regir sobre temas específicos, tales como:



- *El nombre de la cooperativa, que no puede ser igual o parecerse al de otra cooperativa o empresa. Después del nombre, debe decir Sociedad Cooperativa Andaluza o, de forma más corta, S. Coopág. And.*
- *El domicilio de la cooperativa, que debe ser dentro de Andalucía, en el pueblo ciudad donde tenga su actividad o tenga sus oficinas centrales.*
- *La dirección de cooperativa, si es para siempre o temporal. Por ejemplo, en la cooperativa de viviendas puede durar un tiempo concreto hasta que se construyan las viviendas para los socios.*
- *La actividad que desarrolla para el cumplimiento de sus fines. En una cooperativa de viviendas, la actividad es la construcción de las viviendas para cumplir con el fin de ofrecer una vivienda a precio de coste a sus socios.*
- *El territorio donde va actuar la cooperativa. La actividad principal de la cooperativa debe ser en Andalucía, aunque puede tener oficinas dentro y fuera de Andalucía (Ley nº 14/2011, pág.31).*

#### Pasos para crear una cooperativa en Andalucía:

- *En Andalucía, las cooperativas de trabajo han de estar formadas, como mínimo, por tres personas.*
- *Hay que establecer un capital social mínimo, si bien no hay cantidad mínima fijada. El 50% de esta cantidad debe estar desembolsado en el momento de la constitución.*
- *La cooperativa debe tener un domicilio social y su actividad deberá localizarse preferentemente en el territorio andaluz.*
- *El proyecto debe ser viable (<https://www.faecta.coop/crear-cooperativa>).*

#### Pasos básicos para crear una cooperativa en Andalucía según FAECTA:

- *La Asamblea Constituyente: A la hora de crear la cooperativa, los socios y socias deben celebrar su primera asamblea que se llamará Asamblea Constituyente. En esta asamblea se tomará diversos acuerdos como son la aprobación de los estatutos sociales, la elección de cargos y la aportación económica que acuerden desembolsar para el inicio de la actividad.*

- *Nombre de la empresa cooperativa:* Los socios y socias deben elegir el nombre de la cooperativa y certificar que este nombre no coincide con el de otra empresa. Se trata del “certificado de denominación no coincidente” y se puede obtener telemáticamente.
- *Liquidación de impuestos:* La cooperativa no tiene que hacer liquidación de impuestos, pero tiene que formalizar el impreso de liquidación ante el organismo competente de la Junta de Andalucía. La cantidad a liquidar es 0.
- Trámites para desarrollo de actividad:
  - Solicitud del Código de Identificación Fiscal (CIF)
  - Inscripción de la cooperativa en la Seguridad Social
  - Alta en el Impuesto de Sociedades (IS) y demás permisos y licencias
  - Legalización de los libros sociales (<https://www.faecta.coop/index.php?id=144>).

Con base en estos términos las cooperativas andaluzas tienen por objetivo mantener sus organizaciones y participación en el mercado consumidor, pues, sin organización y cumplimiento de la misma, esto sería un tanto difícil.

#### ***4.4.5 Los socios de una cooperativa Andaluza***

Actualmente para crear una cooperativa en Andalucía se necesitan un mínimo de tres personas. En las sociedades cooperativas pueden existir, con carácter general, las siguientes clases de personas socias: comunes, de trabajo, inactivas y colaboradoras. (Ley nº 14/2011).

Las personas socias se constituyen en las personas físicas y jurídicas, siendo hombres y mujeres, que se unen para organizar una empresa bajo los

principios cooperativos. Cualquier persona puede ser socia e irse cuando quiera, bajo el principio de libre adhesión. Las cooperativas deben aceptar a cualquier persona sin importar su sexo, raza, religión o clase social. Asimismo, todos los socios y socias tienen los mismos derechos y deberes con respecto al funcionamiento interno de la cooperativa. Ninguna empresa o gobierno exige a las cooperativas cómo deben organizarse y tomar sus decisiones, ya que son los socios y socias quienes toman todas las decisiones en el seno de la empresa cooperativa en base al principio una persona un voto (democracia y participación en la gestión). (Ley nº 14/2011).

Los socios y socias participan por igual en la actividad de la cooperativa así como en los resultados obtenidos en proporción a dicha actividad, lo que implica que tienen derecho a recibir una ganancia según lo que han aportado. Las personas que aportan más trabajo o rendimiento tienen derecho a recibir más beneficio, en función de la proporcionalidad. (Ley nº 14/2011).

La Ley 14/2011 facilita la incorporación de socios a las cooperativas, estableciendo la figura del “socio a prueba”. El objetivo es que la cooperativa conozca al aspirante y que se acerque al funcionamiento de la empresa y la conozca antes de vincularse a ella. Las aportaciones que deba realizar el nuevo miembro se podrán fraccionar o aplazar de común acuerdo. (Ley nº 14/2011).

Novedades:

Las últimas propuestas del Gobierno Andaluz apuntan a la modificación de la Ley de Cooperativas Andaluzas. Estas modificaciones ya están en trámite parlamentario y su propósito es permitir que se puedan constituir cooperativas

solo con dos personas (actualmente se necesitan un mínimo de tres personas). (Ley nº 14/2011).

Existen diferentes tipos de socios en una cooperativa; los estatutos establecen tales tipos, por ejemplo: “trabajar, prestar un servicio, utilizar los servicios de cooperativa, consumir o comprar en la cooperativa” (Ley nº 14/2011, pág. 37).

#### **4.4.6 Derechos y obligaciones**

Los derechos y obligaciones de los socios son claros e igualitarios:

- *Participar en el trabajo y en las decisiones de la cooperativa, sin discriminación.*
- *Elegir a los representantes y presentarse a un cargo de la cooperativa.*
- *Ir a las reuniones y participar en las decisiones de la Asamblea General y de otros órganos sociales en los que participan.*
- *Recibir información sobre cualquier asunto de la cooperativa.*
- *Recibir una parte de los beneficios de la cooperativa según la actividad o el trabajo que cada uno ha hecho. Por ejemplo: si llevas más aceitunas a una cooperativa de aceite o si más horas en el trabajo.*
- *Si lo dicen los estatutos, los socios pueden recibir un beneficio por el dinero o bienes aportado a la cooperativa, llamado interés.*
- *Participar de los cursos de formación y las actividades de cooperación con otras empresas.*
- *Dejar la cooperativa y recibir el dinero que les corresponda, según los estatutos.*
- *Cualquier otro derecho incluido los estatutos de la cooperativa (Ley nº 14/2011, pág. 39-40).*

Los datos apuntados en la citación arriba hacen parte de los derechos de los y las cooperativistas. Las obligaciones siguen:

- *Cumplir las normas y los estatutos de la cooperativa.*

- *Participar en la actividad de la cooperativa.*
- *Cumplir con las obligaciones económicas que decidan todos los socios, como aportar más dinero.*
- *No realizar la misma actividad que la cooperativa ni colaborar con otra persona o empresa con una actividad parecida, debes pedir permiso. La cooperativa puede darte permiso o negarse.*
- *Guardar secreto sobre los asuntos que puedan hacer daño a los intereses de la cooperativa.*
- *Aceptar un cargo en la cooperativa, cuando los han elegido (Ley nº 14/2011, pág. 40).*

#### **4.4.7 Empoderamiento femenino de las mujeres Andaluzas**

En la Comunidad Autónoma de Andalucía, la igualdad de género se desarrolla a través de principios y valores, demuestran un método empresarial más igualitaria con las mujeres:

*Igualmente, es relevante conocer los indicadores existentes sobre la participación de las mujeres en las cooperativas de trabajo, la forma jurídica empresarial que indica estadísticamente mayor porcentaje de mujeres líderes, ocupando cargos en los órganos de dirección y puestos de responsabilidad (FAECTA, 2013, pág. 10).*

Según FAECTA (2013) las cooperativas poseen la capacidad de promover la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres y apoyar los integrantes a favorecer la igualdad y a promover la democracia, en un ambiente de responsabilidad social.

El liderazgo femenino es un tipo de liderazgo de género que posee sus calidades y habilidades conquistadas por las mujeres a lo largo de los tiempos y que se socializaron de la misma forma (FAECTA, 2013).

Según FAECTA (2013) el empoderamiento de la mujer en cooperativas se da en el ámbito económico, por medio de la participación de las mujeres y de la igualdad de oportunidades y de trabajo. Solo por medio de la aplicación “de la perspectiva de género” (pág.16). La igualdad de derecho entre los hombres y las mujeres podrá tener como resultado final, una actuación garantizada.

El papel de las mujeres en las cooperativas en Andalucía se tornó relevante en los últimos años debido a las estrategias utilizadas y políticas adoptadas para promover acciones que incluyan la mujer en las actividades de mayor liderazgo dentro de la cooperativa, haciendo con que las mismas ocupen espacios de poder y participen en la toma de decisión dentro de la cooperativa (FAECTA, 2013).

De esta forma, las cooperativas de trabajo han reforzado el compromiso con la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en todos los sectores de la cooperativa. (FAECTA, 2013).

De este modo, la igualdad de géneros se amplía cada vez más, según FAECTA, (2013). Hombres y mujeres poseen la misma oportunidad de progresar en la empresa cooperativista.

En síntesis, en Andalucía las cooperativas buscan promover la igualdad de género (FAECTA, 2013) en todos los sentidos y posibilidades, haciendo con que hombres y mujeres tengan los mismos derechos y deberes, pudiendo actuar en las mismas funciones y ejercer los mismos cargos y, de esta forma, obtener la igualdad salarial.

El concepto de Economía Social viene apostando por el empoderamiento profesional y personal de las mujeres Andaluzas por ser una estrategia que favorece la igualdad de oportunidad y la democracia:

*Existe un aumento progresivo en la representación de mujeres en las plantillas de las cooperativas de mujeres y mixtas en las que están presentes las mujeres como directivas y/o gestoras de la actividad empresarial. Ciertamente, el 50% está presente en los órganos directivos y el 39% de las mujeres cooperativistas ocupan puestos de responsabilidad, según, indicadores de abril de 2014 de FAECTA (FAECTA, 2013, pág. 26).*

Observándose lo citado por FAECTA (2013) se puede percibir que las mujeres están cada vez más presentes en las funciones de alto rango dentro de las cooperativas, ocupando funciones de responsabilidad dentro del modelo empresarial.

Cada vez más la mujer ocupa su espacio dentro de la sociedad, trabajando y superando tabúes que antes eran barreras casi que infranqueables y que hoy día se van resolviendo, superando gran parte de las limitaciones, pero contando aún con muchas barreras culturales basadas en el modelo patriarcal.

*Pero a la vez, también se observa el fortalecimiento de las redes empresariales para el empoderamiento de las mujeres cooperativistas en el aspecto personal y en el ámbito empresarial. Así, el 85% de las empresas cooperativas de mujeres está afiliadas a alguna organización empresarial que refuerce sus posiciones como grupo (FAECTA, 2013, pág. 26).*

El fortalecimiento ha sido la clave para que las mujeres consigan fuerza y proyección dentro del mercado Andaluz. Como se puede observar por la cita, las mujeres cooperadas buscan apoyo en la unión con organizaciones más fuertes y de este modo, es posible trabajar en red, cooperando para conseguir

más fuerza y mayor poder de negociación en el mercado. Sin duda, una gran estrategia de trabajo.

*Se aprecia la consolidación de las asociaciones y federaciones de mujeres empresarias de Economía Social (FEMPES, AMECOOPS, AMESAL y CERRES) como instrumentos imprescindibles para la representación de las mujeres en los ámbitos de decisión, para la interlocución con entidades públicas y privadas, así como para superar esos obstáculos y limitaciones que funcionan como techo de cristal o suelo pegajoso (FAECTA, 2013, pág. 26).*

Desde su formación, FAECTA, busca de modo singular, hacer con que las mujeres y hombres tengan los mismos derechos e igualdad de oportunidades.

De acuerdo con FAECTA (2013) en Andalucía las cooperativas, la Economía Social, constituyen una forma empresarial que facilita la igualdad de género que promueve la conciliación de la vida laboral, familiar y personal. Sin embargo, no todo el mercado actúa de esta forma. Existen obstáculos que hacen que las mujeres tengan dificultades en la hora de buscar la promoción de un emprendimiento propio, lo que son las llamadas “Barreras Sociales de Las Mujeres para Emprender” (Consejería de Economía, Innovación y Ciencia. Junta de Andalucía, Innoves, 2012).

“Por otro lado, en Andalucía las mujeres cooperativistas representan 50% de los órganos directivos como gestoras de la actividad empresarial” (FAECTA, 2013, pág.26).

La Economía Social en Andalucía constituye como tejido sociolaboral que favorece la igualdad entre hombres y mujeres.



#### **4.4.8 Empoderamiento Femenino Brasileño – algunas consideraciones**

El movimiento feminista durante los años 70 utiliza por primera vez el término *empoderamiento* (Cursiva nuestra) como “alteración radical de los procesos y estructuras que reducen la posición de subordinada de las mujeres. Se concibe que las mujeres se vuelven *empoderadas* (Cursiva nuestra), a través de la toma de decisiones colectivas y de cambios individuales” (Costa, 2011, pág. 7).

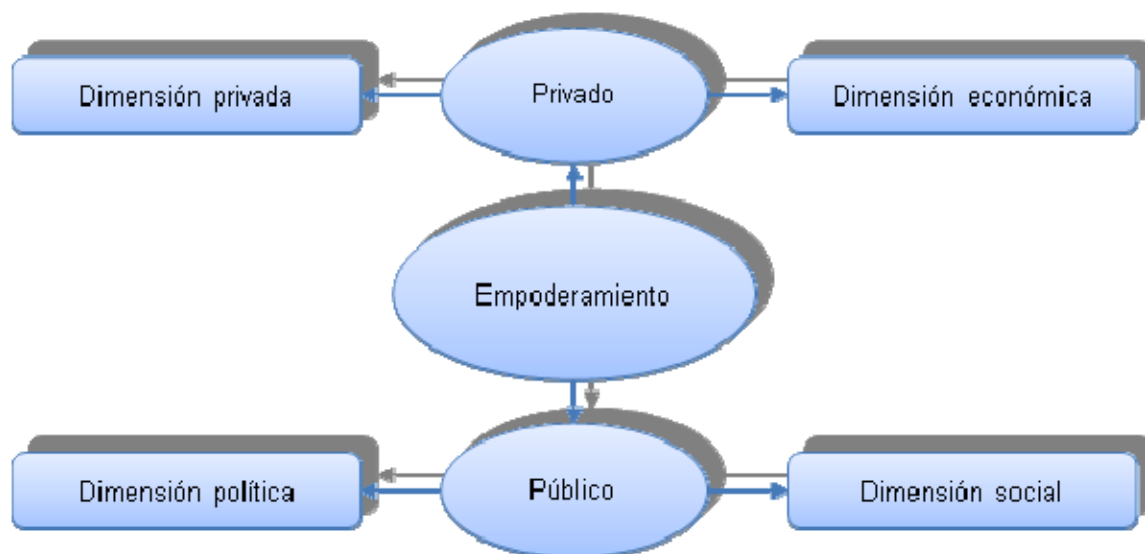
Lisboa (2008, pág. 3) argumenta que el término empoderamiento “es todo aumento de poder que, inducido o conquistado, permite a los individuos o unidades familiares aumentar la eficacia de su ejercicio de ciudadanía.”

En la sociedad brasileña, estimulada por su cultura provinciana, su sistema educacional tradicionalista, así como también lo es, su sistema religioso y modo de vida, la estructura social está marcada por ideologías de fuerte explotación de la mujer, sobre todo, de las mujeres con mejor poder adquisitivo, factores que fortalecieron las desigualdades de género, en la cual el hombre se sobrepuso a la mujer, dominándola. En este contexto de desigualdades surgen ideales de igualdad entre los sexos, que buscan estrategias para erradicar las desigualdades. Una de estas estrategias es el concepto de empoderamiento femenino, que emerge y pasa a ser utilizado en la lucha por la disminución de las desigualdades de género (Costa, 2011).

El empoderamiento puede ser realizado bajo dos vertientes que se diferencian entre sí: el primero es el empoderamiento privado y el segundo es el empoderamiento público (Deere y León, 2005).

La figura 4.5 esquematiza las diferenciaciones entre el empoderamiento segundo Deere y León (2005).

Figura 4.5 - El empoderamiento y sus dimensiones



Fuente: Deere e León (2005).  
Elaboración propia.

La dimensión privada se refiere al hogar, la familia y sus prácticas interiores. La dimensión pública se refiere a la participación de la mujer en instituciones sociales, en la vida pública y política. Siendo esta última la que más interesa para esta investigación, debido al hecho de que la vida pública de la mujer va contribuir en la interpelación de su promoción social y vida social y, sobre todo, su capacidad de mantenerse y contribuir de forma digna en el sustento del hogar.

En este sentido, se han realizado encuestas con la intención de dimensionar el empoderamiento femenino brasileño y conocer el panorama general. Una de ellas es la realizada por el GEM Brasil.

Según el GEM Brasil (2014) el rasgo más significativo en Brasil en relación a los demás países miembros del GEM se refiere a las tasas de emprendimientos que se relacionan con el sexo de los emprendedores. Entre los hombres brasileños, el porcentaje es del 17% y para las mujeres, 17,5%. Los porcentajes son similares cuando se trata de iniciativas en inicio de la

actividad. Este factor además de distinguir a Brasil de los demás países en relación al emprendimiento, sitúa la mujer con un importante papel en la composición de la TEA brasileña (Figura 4.6).

Figura 4.6 - Tasas específicas de emprendimiento en fase inicial según sexo – países seleccionados – 2014

		Masculino			Feminino	TEA
Países seleccionados	Brasil	17,0	Países seleccionados	Brasil	17,5	17,2
	Alemanha	6,5		Alemanha	4,0	5,3
	China	16,8		China	14,2	15,5
	EUA	16,5		EUA	11,2	13,8
	Índia	8,5		Índia	4,6	6,6
	México	19,7		México	18,3	19,0

Fuente: GEM Brasil (2014)

Nota: Emprendimientos en fase inicial.

Observándose la Figura se puede notar que entre los países considerados desarrollados no ocurre la similitud brasileña en relación al sexo de los emprendedores. Se destaca México con tasa superiores a las brasileñas, sin embargo, la diferencia no es todavía no muy alta entre hombres y mujeres, quedando el mayor porcentaje entre los hombres.

Em relación al grupo de edad, las tasas permiten considerar, según el GEM Brasil (2014), que el grupo de edad más activo en relación a los emprendimientos, está entre los 25 y 34 años (22,2%), similar a España. Ya los individuos menos activos en relación a las iniciativas emprendedoras se encuentran en el grupo de edad entre 55 y 64 años (10%).

En relación a los emprendimientos Guérin (2005, pág. 17-18) argumenta que los liderados por mujeres son más comunes en áreas de coser, artesanía,

alimentación y educación (guarderías). Según la autora, las iniciativas de Economía Solidaria en que se involucran mujeres son importantes en la medida en que les dan opción de ingresos, y disminuyen las diferencias entre los sexos y las relaciones de trabajo y remuneración:

*Ora, as iniciativas de economia solidária, que criam espaços intermediários entre o privado/doméstico e a vida pública, entre o monetário e o não monetário, preenchem, de fato, três funções intersticiais importantes que podem favorecer a diminuição desses bloqueios. Em primeiro lugar, elas desempenham um papel de justiça de proximidade; ora, esta é essencial diante do caráter multidimensional da pobreza. Em segundo lugar, elas constituem espaços de discussão, de reflexão e de deliberação coletivas; elas se apresentam nesse aspecto como modo de acesso à fala pública para pessoas que geralmente não o têm. E, por meio da expressão e da reivindicação coletivas, elas podem participar da transformação das instituições, quer se trate da legislação ou das normas sociais. Em terceiro lugar, elas contribuem com a redefinição da articulação entre família, autoridades públicas, mercado e sociedade civil, e participam da revalorização das práticas recíprocas; ora, essa redefinição e essa revalorização devem tornar possível que se lute contra as desigualdades intrafamiliares ao permitir que as mulheres, mas também os homens conciliem melhor vida familiar e vida profissional (Guérin, 2005, pág. 17-18)<sup>23</sup>.*

En este contexto, la emancipación de la mujer adquiere más proyección cuando estas se incorporan en organizaciones basadas en el trabajo colectivo.

---

<sup>23</sup> Ahora, las iniciativas de economía solidaria que crean espacios intermedios entre el privado/doméstico y la vida pública, entre el monetario y el no monetario, rellenan, de hecho, tres funciones intersticiales importantes que pueden favorecer la disminución de esos bloqueos. En primer lugar, ellas desempeñan un papel de justicia de acercamiento; ahora, esta es esencial frente al carácter multidimensional de la pobreza. En segundo lugar, ellas constituyen espacios de discusión, de reflexión y de deliberación colectivas; ellas se presentan en ese aspecto como modo de acceso al discurso público para personas que generalmente no lo tienen. Y, por medio de la expresión y de la reivindicación colectivas, ellas pueden participar de la transformación de las instituciones, caso se trate de la legislación o de las normas sociales. En tercer lugar, ellas contribuyen con la redefinición de la articulación entre familia, autoridades públicas, mercado y sociedad civil, y participan de la revalorización de las prácticas recíprocas; ahora, esa redefinición y esa revalorización deben volver posible que se luche contra las desigualdades intrafamiliares al permitir que las mujeres, pero también los hombres concilien mejor la vida familiar y la vida profesional (GUÉRIN, 2005, pág. 17 y 18).

En este ámbito, Nobre (2003) argumenta que la Economía Solidaria puede contribuir a la emancipación femenina. La participación de las mujeres en los emprendimientos de Economía Solidaria se está volviendo bastante expresiva en Brasil, aunque existan más emprendimientos mixtos o masculinos de que los exclusivamente femeninos. En las cooperativas solidarias ellas pueden expresar y mostrar aquello que saben hacer y tienen oportunidad de enseñar a otras mujeres a hacer, perfeccionando la inversión en el negocio colectivo y buscando que el mismo prospere.

Para Guérin (2005) la inserción de las mujeres en la economía solidaria representa una infinidad de posibilidades para la equidad entre los sexos. Estas experiencias se reflejan como si fuesen espacios intermedios entre lo público y lo privado. De este modo pueden contribuir a desconectar actitudes de represión y negligencia de los derechos femeninos como ciudadanas. Estas iniciativas posibilitan el desarrollo de la justicia y para el enfrentamiento de la pobreza. Guérin (2005, pág. 19) complementa reflejando que las participaciones de las mujeres en la Economía Solidaria consisten:

*[..] em primeiro lugar em corrigir as desigualdades provenientes de um acionamento deficiente dos direitos, em auxiliar as mulheres a melhor converter seus direitos formais em direitos reais. Em segundo lugar, ela consiste em completar esses direitos, cuja neutralidade se mostra insuficiente para abrandar as desigualdades provenientes de sua trajetória pessoal, de seu pertencimento de sexo, de seu pertencimento a um grupo social ou a um bairro desfavorecido (Guérin, 2005, pág. 19)<sup>24</sup>.*

La consolidación de las experiencias de mujeres en emprendimientos de Economía Solidaria se refleja también en los espacios de diálogo, donde

---

<sup>24</sup> “[...] en primero lugar en corregir las desigualdades provenientes de una acción deficiente de los derechos, en apoyar las mujeres a convertir mejor sus derechos formales em derechos reales. En segundo lugar, consiste en completar esos derechos, cuya neutralidad se demuestra insuficiente para ablandar las desigualdades provenientes de su trayectoria personal, según su sexo, de su pertenencia a un grupo social o a un barrio desfavorecido” (Guérin, 2005, pág. 19)

pueden compartir y debatir con el grupo, haciendo de la sociedad civil una sociedad más dinámica y conocedora de sus límites, derechos y deberes.

Otro factor de gran relevancia dentro de la Economía Solidaria trata de la voluntad que las mujeres expresan cuando se trata del tema de emprendimiento. La voluntad de tener su propio negocio las motiva de modo diferencial. Cuando el emprendimiento es social, es decir, sin fines de lucro, él tiene por meta beneficiar una gran cantidad significativa de personas. Para Dees (2001) dentro del emprendimiento social existen agentes motivadores que apoyan la iniciativa, no dejando que los demás desistan.

De este modo, las mujeres emprendedoras cuando están motivadas por factores externos e internos, tales como: posibilidad de generación del propio ingreso, desarrollo personal y satisfacción del trabajo en grupo, verifican que la Economía Solidaria puede ser un punto de partida estratégico en su vida. Dees (2001) argumenta que los agentes involucrados en la Economía Solidaria poseen la misión de resguardar los intereses sociales y económicos de los participantes en el emprendimiento. De este modo, según el autor, la motivación es capaz de proveer medios para el empoderamiento de estas por medio de su trabajo y empeño individual y colectivo.

Para Bornstein, (2007) el emprendimiento social tiene como principal característica proteger las personas en situación de vulnerabilidad social. Esos emprendedores buscan nuevas ideas a través de los emprendimientos para mejorar las condiciones de vida de las personas. Son formas que las mujeres, generalmente, utilizan en sus casas y que se pueden transformar en nuevos medios de obtener ingresos extra y participar de un negocio, volviéndose una emprendedora.

Son diversos los factores que terminan por impulsar a estas mujeres al emprendimiento. Además de la búsqueda del sustento, ellas buscan pro actividad, que solo encuentran por medio del trabajo. La realización personal e que tiene liderar su propio negocio y que las hace parte de algo, motiva a las mujeres a aprender algo nuevo o a utilizar sus capacidades y organizarse en grupos para, fortalecerse y sentirse valorizadas frente a la sociedad y, especialmente, frente su familia. (Bornstein, 2007; Dees, 2001).

En este sentido, se busca, por medio del estudio y del análisis de entrevistas cualitativas semiestructuradas la identificación de cooperativas femeninas en el territorio brasileño y español, para verificar el empoderamiento femenino a través de la Economía Solidaria.

## **5 ECONOMÍA SOLIDARIA Y EMPRENDIMIENTO FEMENINO - REVISIÓN DE LA LITERATURA**

### **5.1 Marco conceptual de la Economía Solidaria en Brasil**

De acuerdo con Bourdieu (2000) para que el investigador no sea objeto del problema que él mismo identificó como objeto de su estudio “es necesario hacer la historia social de la *emergencia* de esos problemas, de su constitución progresiva, es decir, del trabajo colectivo – frecuentemente realizado y en la competencia y en la lucha – lo cual fue necesario para dar a conocer y hacer reconocer estos problemas como *problemas legítimos*, confesables, publicables, públicos, oficiales” (pág. 37) (Cursiva del autor). El autor cree que la investigación tiene el peligro de ser solo “instrumento de lo que él quiere pensar” (pág. 36), para esta problemática, sugiere una solución que sería hacer la historia “del trabajo social de construcción de los instrumentos de construcción de la realidad social (pág. 36). Así, los supuestos que se tiene en mente serían aquellos que llevarían a un cuadro teórico en que se estaría construyendo y reconstruyendo conceptos sobre cuestiones ya existentes, o sea, averiguando nuevos conceptos de Economía Solidaria entorno aquellos ya existentes.

El escenario que se ha configurado dentro del espacio geográfico mundial en los años de la post Segunda Guerra, permitieron una reconfiguración de las totalidades emergentes y necesarias para un mundo que no se configura más como individualista, sino como, un mundo globalizado y casi unificado, donde una acción en un determinado país puede influenciar todos los otros del mundo en una cadena que se perpetua en orden aritmético. En este plano, hubo un rediseño, una reconfiguración del mapa mundial, en el sentido de las fronteras



fueron superadas territorialmente, haciendo con que el tránsito de mercancías, personas, informaciones, comercio y negociaciones, se realizaran según un nuevo orden mundial a emerger frente a los nuevos niveles de organización territorial y mundial de las informaciones, comunicaciones y economías. Este movimiento hizo fluir conocimientos e ideologías diversificadas.

En este nuevo orden mundial, las empresas que están presentes en diferentes países del planeta, o sea, las multinacionales actúan casi como emperadores en un imperio global de mercancías y transacciones financieras. Tales empresas son impulsadas por las innovaciones tecnológicas de movimientos de capital. De este modo, el capital financiero que las mueve, no proviene de un país, es decir, es un capital que no posee patria, puede estar en cualquier lugar del mundo, atendiendo a sus intereses, y circulando libremente por el planeta en su nuevo orden mundial globalizado.

Esta nueva coyuntura, revoluciona todo en el sentido de la forma de organizar la sociedad en sus hábitos y modos de vida., creando un nuevo orden económico. Este nuevo orden económico es capaz de fomentar riquezas, pero también de impulsar desigualdades sociales y económicas severas, acentuar las injusticias y la distribución de ingresos entre las personas de todo el planeta (Santos, 2001).

El nuevo orden mundial y económico da la idea de totalidad mundial, pero, en ese conjunto de totalidades (mundial y económica) se olvida de las individualidades y de aquellos que menos pueden entre los que más pueden, generando así, individualidades dentro de aquello que se considera como una globalidad. En este sentido, las localidades son amenazadas en su forma de organización y terminan por perecer. En las palabras de Santos (2001, pág.113). La formalización de la economía global fue realizada, según

Hobsbawn (1995), en Washington, en el año 1989, cuando fue organizada una red de pequeñas parcelas de capitalistas transnacionales, que terminaron por vincularse a bancos extranjeros y formar empresas multinacionales que pasaron a actuar y fijarse en diferentes puntos del planeta, logrando crear una red de finanzas y economía. Todo este proceso provocó una gran ola de desempleo y aumento de la informalidad como forma de supervivencia. La entrada de grandes parcelas de capital extranjero en el país hizo que el desempleo aumentase, impulsado por la descalificación de la mano de obra a causa de las nuevas tecnologías en el mercado industrializado.

Los orígenes de la Economía Solidaria en el Brasil, se encuentran arraigadas en estructuras que parten de un cuadro socioeconómico y político con fecha de algunas décadas, cuando los países, junto con el resto del mundo, embarcan en una nueva configuración económica y social. Todo este proceso global, mundial, totalizado, no es casual, sino que forma parte de una larga construcción, de los sistemas económicos. Frente al cuadro social y económico que se configuró a partir de los años 70, que acarrió en la disminución latente de los puestos de trabajo y el aumento de las cuestiones económicas que carecían de nuevas soluciones y nuevos posicionamientos por parte de los gobiernos, emergieron nuevas cuestiones sociales en la esfera poblacional de los países. En el caso de Brasil, tales cuestiones afectaron sobre manera a la economía que partió de la agricultura predominante para dar espacio al industrial, como forma de dinámica nacional. De este modo, fueron necesarias nuevas formas de administrar aquello que se tenía entre manos. La economía quedó fragilizada y aún más fragilizada quedaron las familias que no tenían modos de proveer su sustento.

Así, estudiar su evolución y desarrollo en el país, requiere tener claro cómo la propuesta surgió, como fue acogida y bajo qué forma ocurrió este acogimiento, para -poder comprender como fue organizada en Brasil.

Uno de los primeros conceptos de Economía Solidaria que se tiene en Brasil surge en el libro de Luis Razeto que la define como:

*[..] uma formulação teórica de nível científico, elaborada a partir e para dar conta de conjuntos significativos de experiências econômicas [...], que compartilham alguns traços constitutivos e essenciais de solidariedade, mutualismo, cooperação e autogestão comunitária, que definem uma racionalidade especial, diferente de outras racionalidades econômicas. (Razeto, 1993, pág. 40)<sup>25</sup>.*

Según Singer (2012) la Economía Solidaria surge:

*[..] como modo de produção, distribuição, consumo e convivência alternativa ao capitalismo, casando o princípio da unidade entre posse e uso dos meios de produção e distribuição. A lógica da ES é a oposição à ditadura do capital e ao poder ilimitado que o direito de propriedade proporciona, excluindo e controlando vidas num processo de seleção que teima em querer ser visto como natural. A aceitação de tais desigualdades e o seu revestimento de um caráter irremediável, só serve para abalar a própria estrutura democrática em que se apoiam as sociedades modernas, inviabilizando qualquer processo de avanço no campo da participação popular (Singer, 2012, pág. 36)<sup>26</sup>.*

---

<sup>25</sup> [...] una formulación teórica de nivel científico, elaborada a partir y para dar cuenta de conjuntos significativos de experiencias económicas [...], que comparten algunos trazos constitutivos y esenciales de solidaridad, mutualismo, cooperación y autogestión comunitaria, que definen una racionalidad especial, diferente de otras racionalidades económicas. (RAZETO, 1993, pág. 40)

<sup>26</sup> [...] como modo de producción, distribución, consumo y convivencia alternativa al capitalismo, juntando el principio de la unidad entre posesión y uso de los medios de producción y distribución. La lógica de la ES es la oposición a la dictadura del capital y al poder ilimitado que el derecho de propiedad proporciona, excluyendo y controlando vidas en un proceso de selección que insiste en querer ser visto como natural. La aceptación de tales desigualdades y su revestimiento de un carácter irremediable, solo sirve para sacudir la propia

En este contexto la Economía Solidaria se vuelve un proceso continuo en el cual trabajadores luchan incesantemente contra la lógica capitalista (SINGER, 2012).

De acuerdo con el artículo 3 ° de la Frente Parlamentaria Mixta en defensa de la Economía Solidaria, la Recomendación nº 20 de 29 de abril de 2016 considera que:

*[..] c) a Economia Solidária emergiu em um contexto de crise social e de transformações ocorridas no mundo do trabalho, tendo se afirmado como estratégia dos movimentos sociais de construção de um modelo de desenvolvimento solidário; sustentável e inclusivo presente em todos os estados e territórios brasileiros; com articulações nacionais e internacionais;*

*d) o trabalho associado é uma opção para o enfrentamento ao desemprego e a precarização do trabalho por meio de milhares de iniciativas coletivas, organizadas sob a forma de autogestão que realizam atividades de produção de bens e prestação de serviços, de crédito e finanças solidárias, de trocas, de comércio e consumo solidário;*

*f) o fortalecimento e a expansão da Economia Solidária no Brasil dependem fundamentalmente, dentre outras questões, de um ambiente favorável com o aperfeiçoamento e criação de leis e mecanismos que facilitem a formalização e funcionamento desses empreendimentos, considerando os aspectos tributários, creditícios e de acesso pleno à seguridade social<sup>27</sup>. (Conselho Nacional de Economia Solidária, 2016, pág. 199).*

---

estructura democrática en que se apoyan las sociedades modernas, inviabilizando cualquier proceso de avance en el campo de la participación popular (Singer, 2012, pág. 36).

<sup>27</sup> [...] c) la Economía Solidaria emergió en un contexto de crisis social y de transformaciones ocurridas en el mundo del trabajo, firmándose como estrategia de los movimientos sociales de construcción de un modelo de desarrollo solidario; sostenible con articulaciones nacionales e internacionales; d) el trabajo asociado es una opción para el enfrentamiento al desempleo y a la precarización del trabajo por medio de miles de iniciativas colectivas, organizadas bajo la forma de autogestión que realizan actividades de producción de bienes y prestación de servicios, de crédito y finanzas solidarias, de trueques, de comercio y consumo solidario; f) el fortalecimiento y la expansión de la Economía Solidaria en Brasil dependen fundamentalmente, de entre otras cuestiones de un ambiente favorable con el perfeccionamiento y creación de leyes y mecanismos que faciliten la formalización y funcionamiento de esos emprendimientos,

Estas recomendaciones son un paso para la ampliación de los muchos más que aún deben ser dados para que la Economía Solidária pueda dirigirse a su fundamentación legal y reconocimiento mientras forma de legitimación de la igualdad social.

Un conjunto de principios abarca la Economía Solidaria y garantiza identidad propia, comportando innumerables experiencias, que pueden ser positivas o negativas, hechos estos que van moldeando el conjunto de relaciones (SINGER, 2010). Sus distinciones en relación al modelo capitalista son expuestas por Singer y Souza (2000, pág.13) de la siguiente manera:

- a) posse coletiva dos meios de produção pelas pessoas que os usam para produzir;*
- b) gestão democrática da empresa ou por participação direta ou por representação, dependendo do numero de cooperados.*
- c) repartição da receita líquida entre os cooperados, conforme decisão em assembleia.*
- d) destinação do excedente anual (sobras), segundo critérios acertados entre todos.*
- e) a cota básica do capital de cada cooperado não é remunerada.*
- f) somas adicionais emprestadas à cooperativa proporcionam a menor taxa de juros do mercado (Singer y Souza, 2000, pág.13)<sup>28</sup>.*

Para Santos (2002, pág.37) una de las ventajas de las cooperativas es que ellas son más motivadoras que las empresas tradicionales, una vez que los asociados participan directamente de las decisiones y de las recompensas generadas por las iniciativas tomadas. Las decisiones colectivas son más

---

considerando los aspectos tributarios, de crédito y de acceso pleno a la seguridad social (Conselho Nacional de Economia Solidária, 2016, pág. 199).

<sup>28</sup> a) posesión colectiva de los medios de producción por las personas que los utilizan para producir; b) gestión democrática de la empresa o por participación directa o por representación, dependiendo del numero de cooperativistas; c) distribución del ingreso líquido entre los cooperativistas, conforme decisión en asamblea; d) destinación del excedente anual (restos) según criterios acordados entre todos. e) la cuota básica del capital de cada cooperativista no es remunerada. f) sumas adicionales prestadas a la cooperativa proporcionan la menor tasa de interés del mercado (Singer y Souza, 2000, pág.13).

democráticas y todos pueden participar. Sin embargo, las decisiones colectivas tienden, también, a ser más lentas, lo que puede volverse una limitación para enfrentar el ritmo de la sociedad moderna.

Según Singer (1998), la mayor barrera no está en descubrir una o múltiples formas organizacionales adecuadas y cohesivas con el ideal de cooperación y comprobar la viabilidad y fuerza de gestión y económica. La mayor dificultad se encuentra en la capacidad para movilizar a las masas de personas desempleadas y marginadas a emprender, para pasar de la pasividad y el alejamiento a la productividad y emancipación. Todo eso se concreta de modo adyacente y solidario, aumentando a los modelos individualistas dominantes.

*O desafio essencial está no campo institucional: como gerar as formas de organização adequadas dos produtores, para que estes possam ativar sua capacidade de propor preços que permitam saldar todas as despesas e proporcionem aos produtores, no mínimo, mais do que o seu ganho atual. Todas as formas de organização são válidas, de empresas privadas isoladas, franquizadas, associadas etc. as empresas coletivas, como cooperativas, comunidades de produção e o que mais puder ser inventado e experimentado. O mais difícil não é provavelmente encontrar uma formula organizacional ideal, mas mobilizar a iniciativa da grande massa de inativos e marginalizados, para que se disponham a empreender e desta forma gerar diversas fórmulas organizacionais a serem testadas na prática. (Singer, 1998a, pág.57)<sup>29</sup>.*

Sin embargo, vale destacar que la búsqueda por la prevalencia de la solidaridad y de la cooperación frente a la competencia, no implica

---

<sup>29</sup> El reto esencial está en el campo institucional: como generar las formas de organización adecuadas de los productores, para que estos puedan activar su capacidad de proponer precios que permitan saldar todos gastos y proporcionen a los productores, mínimo, más de que la ganancia actual. Todas las formas de organización son validas, de empresas privadas aisladas, franquizadas, asociadas, etc. las empresas colectivas, como cooperativas, comunidades de producción y lo que más pueda ser inventado y experimentado. Lo más difícil no es probablemente encontrar una formula organizacional ideal, pero movilizar la iniciativa de la grande masa de inactivos y marginalizados, para que se dispongan a emprender y de esta forma generar diferentes formulas organizacionales a ser testadas en la practica. (Singer, 1998, pág.57).

necesariamente la ruptura de la conexión con el mercado. Existe, además, un cuestionamiento sobre el cuál sería el ejemplo de mercado más correcto, aún más dentro del panorama global. Assman y Sung (2000, pág. 23) argumentan que: “es necesario aceptar, criticar, pero positivamente, el mercado, sin desistir de metas solidarias”, Paul Singer (1998, pág.123) destaca que la existencia de competencia entre las cooperativas se hace necesaria, mismo dentro de un ejemplo contenido por los principios solidarios y cooperativos de organización: “Será importante que existan diversas empresas disputando los consumidores en cada ramo de producción, dentro del sector, para que cada una de ellas esté estimulada a mejorar la calidad y bajar los costos”, y refuerza, sin embargo, que esto ocurra entre los similares, o sea, garantizar un equilibrio entre los diferentes participantes.

*A forma mais provável de crescimento da Economia Solidária será continuar integrando mercados em que compete tanto com empresas capitalistas como com outros modos de produção, do próprio país e de outros países. O consumo solidário poderá ser um fator de sustentação de algumas empresas solidárias, do mesmo modo como são os clubes de troca. Mas a Economia Solidária só se tornará uma alternativa superior ao capitalismo quando ela puder oferecer a parcelas crescentes da população oportunidades concretas de auto sustento, usufruindo o mesmo bem-estar médio que o emprego assalariado proporciona. Em outras palavras, para que a Economia Solidária se transforme de paliativo dos males do capitalismo em competidor do mesmo, ela terá de alcançar níveis de eficiência na produção e distribuição de mercadorias comparáveis aos da economia capitalista e de outros modos de produção. (Singer, 2002, pág. 32)<sup>30</sup>.*

---

<sup>30</sup> La forma más probable de crecimiento de la Economía Solidaria será continuar integrando mercados en que compite tanto con empresas capitalistas como con otros modos de producción, del propio país y de otros países. El consumo solidario podrá ser un factor de sustentación de algunas empresas solidarias, del mismo modo como son los clubes de trueque. Pero la Economía Solidaria solo se volverá una alternativa superior al capitalismo cuando ella pueda ofrecer a parcelas crecientes de la población, oportunidades concretas de auto sustento, disfrutando el mismo bien-estar mediano que el empleo asalariado proporciona. En otras palabras, para que la Economía Solidaria se transforme de paliativo de los males del

En este contexto, la generación de cadenas productivas demuestra como la manera más coherente y promisoras de fortalecer el movimiento de la Economía Solidaria, como demuestra la visión de Singer. De modo aislado, difícilmente la Economía Solidaria consigue sobreponerse al capital del mundo moderno y sus cambios socioeconómicos. Las redes solidarias se demuestran como medios por los cuales la Economía Solidaria puede ampliarse y ganar fuerzas para competir y hacerse presente en el mercado por más tiempo.

Así, la Economía Solidaria puede ser vista de modos diferenciados. Puede ser vista como una economía auto gestionada y también puede ser vista como una economía atribuida a aquellos que están al margen del sistema. Así, caben algunas interpretaciones sobre estas discusiones y también algunas retomadas en conceptos para que se pueda comprender mejor como se trabaja este entendimiento en Brasil.

Las discusiones en torno de la Economía Solidaria en Brasil, pueden ser subdivididas en dos formas diferenciadas. Existen estudiosos como Coraggio (2000); Gaiger (2000) y Razeto (1999) que conciben la Economía Solidaria como una forma de trabajo y producción de ingresos para los marginados, los excluidos del sistema. En contrapunto existen estudiosos como Singer (2002), Candeias (2005), França y Laville (2004) Mance (1999), Toledo (2007), que argumentan que la Economía Solidaria se muestra como una alternativa al sistema capitalista de gobierno, como una resistencia al poder. Para este grupo, la Economía Solidaria es una perspectiva de organización social, en la cual ocurre una resignificación del trabajo y del trabajador.

---

capitalismo en competidor del mismo, ella tendrá de alcanzar niveles de eficiencia en la producción y distribución de mercancías comparables a los de la economía capitalista y de otros modos de producción. (Singer, 2002, pág.32).



¿Pero, qué sería Economía Solidaria? Este tipo de generación de trabajo e ingreso puede ser definido como el conjunto de actividades económicas organizadas en el sentido de auto gestionarse. De este modo, la Economía Solidaria comprende una vasta gama de actividades económicas y sociales que se organizan bajo la forma de cooperativa o asociaciones. En este tipo de gestión, la producción, el consumo y la distribución de riqueza producida se encuentran centrados en el valor humano que preconiza la igualdad y no la producción de capital, de ingresos. Bajo esta premisa la economía solidaria se muestra como una alternativa innovadora en la generación de trabajo e ingreso, en la inclusión social, cuyos principios aprecian la autogestión, la democracia, la solidaridad y la cooperación.

Partiendo de las colocaciones de Singer (2002a) la Economía Solidaria surgió como un sistema social que se puede considerar abierto y que se ampara en valores como la solidaridad mutua entre los componentes de la organización, visando la colectividad, con el objetivo de atender las necesidades del contingente involucrado. Sus valores incluyen la democracia participativa y la autogestión, en un sentido de promover el bienestar social individual y colectivo de la comunidad, buscando la sostenibilidad ambiental y económica. La intención, según Singer (2002a), es la búsqueda de experiencias de autogestión que corroboren modelos innovadores de producción y de sociabilidad, basados en la cooperación y no en la concentración del poder en manos de unos pocos, mientras muchos trabajan, sin saber el valor de su trabajo, es decir, como una plusvalía que no es percibida por quien la produjo. En la Economía Solidaria no se persigue de la explotación de la plusvalía. Al revés, pregona que todos los cooperativistas son piezas esenciales para que el proceso funcione como un todo organizado en pro de todos y no en pro de pocos. La intención es que los cooperativistas tengan voz y conozcan la

importancia de su trabajo para el colectivo del grupo y que sus fallos pueden acarrear pérdidas y hasta el fracaso del emprendimiento solidario.

El enfoque de la Economía Solidaria, según Singer (2002a), es el ser humano y sus capacidades individuales, que estructuradas de modo colectivo, pueden actuar de manera espontánea y eficaz en el trabajo realizado. Así, todos pueden ayudar en el proceso de creación de modelos de para los problemas de modo lineal y no jerárquico vertical, como en el sistema capitalista. La Economía Solidaria tiene por meta ir más allá del simple trabajo y aportación de ingresos, anhela la autonomía de las personas involucradas para que encuentren formas de trabajo y convivencia que hagan posible una sociedad organizada de forma comunitaria.

De acuerdo con Cunha (2011) fue a partir de la década de 1980 que se inició el proceso de consolidación de la Economía Solidaria en Brasil. Este proceso fue auspiciado por diferentes tipos de organizaciones como iglesias, sindicatos, instituciones de enseñanza y movimientos sociales. El fin era promover la reintegración de la parcela excluida del mercado de trabajo o de aquello que se encontraba en situación de subempleo nuevamente en la economía, dándoles la oportunidad de empleo e ingresos. Para los que defienden la Economía Solidaria el argumento es que es capaz de identificar el individuo con su territorio, su país, pues, trabaja con lo social, lo político, lo ambiental y lo económico (Sardá, 2011; Cunha, 2011).

En las palabras de Singer (2002a) la Economía Solidaria fue inventada por operarios que en la fase inicial del capitalismo, que vieron este tipo de emprendimiento como una alternativa a la pobreza y al desempleo que reinaba en la época. Según Singer (2002) el surgimiento de las cooperativas se presentó como una opción de recuperación de los puestos de trabajo perdidos

con la llegada de la industrialización. De este modo, los trabajadores conseguían, en cierta forma, suavizar su situación de precariedad y conseguir alguna forma de autonomía económica, aprovechando la fuerza productiva de los miembros. La estructuración de este tipo de organización seguía los preceptos pregonados por los valores de la igualdad y democracia, sumados a la ideología socialista. Para Singer (2002a, pág.4) “El primer grande puesto del cooperativismo de producción fue contemporáneo, en Gran Bretaña, de la expansión de los sindicatos y de la lucha por el sufragio universal”.

Los objetivos de la Economía Solidaria suponen el desarrollo de potencialidades, para la construcción de alternativas viables y económicamente rentables para el grupo y no para el emprendimiento como forma capitalista. Partiendo de estos supuestos la Economía Solidaria considera la posibilidad de conseguir la sostenibilidad económica, social, ambiental y cultural, para que el ser humano pueda tener chance de perfeccionarse y construir nuevos modelos de vida en sociedad que no los pautados en el capitalismo que genera riqueza para pocos, mientras muchos quedan con solo una parte de aquello que es producido.

Según el Ministerio de Desarrollo Social (2015) la Economía Solidaria actúa como una forma que favorece la disminución de la pobreza. (<http://mds.gov.br/assuntos/brasil-sem-miseria/inclusao-productiva-urbana-1/economia-solidaria>).

*A Economia Solidária é uma estratégia promissora para a inclusão produtiva das populações em situação de pobreza ou extrema pobreza. Calcula-se que 21% da população economicamente ativa ocupada (21 milhões de pessoas, conforme a Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios/ Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – PNAD/IBGE 2013) é constituída de trabalhadores por conta própria (empreendedores informais). As formas colaborativas de trabalho podem fortalecer a*

*inserção desses trabalhadores no mercado de trabalho, seja por meio de associativismo e cooperativismo, seja mediante adoção pontual de estratégias de atuação coletiva (compras coletivas de insumos, comercialização coletiva dos productos)<sup>31</sup>.*

En este panorama, es de gran valía considerar algunos aspectos del desarrollo histórico de la economía en Brasil, para comprender mejor la organización y surgimiento, así como su proliferación actual.

El periodo que sucedió a la Segunda Guerra Mundial estuvo marcado por la estabilidad y el crecimiento económico de los países, hoy día, considerados de primer mundo. El Brasil tardó un poco más en experimentar el crecimiento económico, caracterizado como “milagro económico”, en el cual tuvieron lugar diversos avances en los sectores de la industria, haciendo que la economía del país pasara de un estado de estagnación a un estado de impulso que ha motivado la instalación y organización de vías de producción en la cadena nacional, ocurrido entre las décadas de los 60 y 70. El final de los años 70 marca el inicio del colapso y agotamiento de las líneas de producción brasileñas, generando una crisis económica nacional, aumentando la tasa de interés y consecuentemente, el desempleo en todos los sectores de la economía.

De acuerdo con Antunes (2009) en respuesta a la crisis que emergía se inició un proceso de reorganización del capital y del sistema ideológico y político de dominación generado por el período de la revolución industrial. Según Antunes

---

<sup>31</sup> La Economía Solidaria es una estrategia promisorá para la inclusión productiva de las poblaciones en situación de pobreza o extrema pobreza. Se calcula que 21% de la población económicamente activa ocupada (21 millones de personas, conforme la Encuesta Nacional por Muestra de Domicilios/Instituto Brasileño de Geografía y Estadística – PNAD/IGBE 2013) es constituida de trabajadores por cuenta propia (emprendedores informales). Las formas colaborativas de trabajo pueden fortalecer la inserción de esos trabajadores en el mercado de trabajo, sea por medio de asociativismo y cooperativismo, sea mediante adopción puntual de estrategias de actuación colectiva (compra colectivas de insumos, comercialización colectiva de los productos (<http://mds.gov.br/assuntos/brasil-sem-miseria/inclusao-productiva-urbana-1/economia-solidaria>)).

(2009, pág. 33) los contornos más evidentes “fueron el advenimiento del neoliberalismo, con la privatización del Estado, la desreglamentación de los derechos del trabajo y el desmontaje del sector productivo estatal” que fueron seguidos por un intenso proceso de “reestructuración de la producción y del trabajo, con vistas a dotar el capital del instrumental necesario para intentar reponer los niveles de expansión anteriores” (pág. 33).

Vale destacar que, según Antunes (2009) el agotamiento económico del modelo de ciclo productivo instaurado pierde fuerza y termina por agotarse, manifestando así, una crisis estructural en el capitalismo. Este proceso hace que los trabajadores de la época se revelasen contra el modelo, creando los organismos de representación de clases (sindicatos).

Dentro de este contexto, el proceso de reestructuración del trabajo y de la cadena productiva generó el aumento del desempleo estructural y la precarización del trabajo. Se ha modificado la organización de la clase de los trabajadores asalariados (Alves, 2007, pág. 98). Esta superpoblación fruto del desempleo estructural agrava aún más, según Alves (2007), la precarización del trabajo y el aumento del número de los que no logran insertarse en él.

Los reflejos de la crisis iniciada en fines de los años 70 son impactantes. Después del “milagro económico”, el país enfrenta un periodo de decadencia económica y recesión que afectan la población de modo general. Según Carleial (1986) la primera caída del ingreso *per cápita* en Brasil en veinticinco años ocurre en este periodo, y no solo en Brasil, sino también en toda América Latina.

Según Camargo, Neri y Reis (2000, pág. 1) la década del 90 se caracterizó como:

*[..] um dos mais importantes pontos de inflexão na história econômica brasileira. Partindo de uma economia fechada ao fluxo de comércio e de capitais internacionais, com grande presença do Estado como produtor de bens e serviços e uma crescente tendência inflacionária, o Brasil caminhou para uma economia aberta, com redução da proteção comercial e liberalização dos fluxos de capitais, redução da presença do Estado como produtor de bens e serviços, através do processo de privatização, culminando com um programa de estabilização baseado em uma âncora cambial e respaldado pela abertura comercial e financeira (Camargo; Neri y Reis, 2000, pág. 1)<sup>32</sup>.*

Para Pochmann (2004) la desestructuración del mercado de trabajo iniciada en los años 90 ha contado con la adopción de políticas neoliberales que incluían la privatización del sector productivo estatal y la tercerización del sector público, insertando en este contexto de cambios el capital internacional que pasa a hacer parte de gran parte de la economía nacional. Para Pochmann (2004) el periodo comprendido entre las décadas de los 80 y 90, más precisamente entre los años 1981 y 1992, fue denominado por los economistas como “década perdida”. Durante este periodo las inversiones eran precarias y el desarrollo del país fue casi nulo. El desarrollo del capitalismo ya no coincidía con el modelo estatal actuante en Brasil. En este periodo, según el autor, la crisis se instauró en el país, causando la quiebra de grandes industrias y haciendo con que grandes masas de población entrasen en riesgo de exclusión social.

Todos estos factores contribuirán a la expansión de cooperativas en que se basaba en la Economía Solidaria en todo el país. Según los estudios realizados por Leichat (2002) para que se pueda encontrar los orígenes de la Economía

---

<sup>32</sup> [...] uno de los más importantes puntos de inflexión en la historia económica brasileña. Partiendo de una economía cerrada al flujo de comercio y de capitales internacionales, con gran presencia del Estado como productor de bienes y servicios y una creciente tendencia inflacionaria, el Brasil caminó para una economía abierta, con reducción de protección comercial y liberación de los flujos de capitales, reducción de la presencia del Estado como productor de bienes y servicios, a través del proceso de privatización, culminando con un programa de estabilización basado en una tasa de cambio fija y respaldado por la apertura comercial y financiera (Camargo; Neri y Reis, 2000, pág. 1).

Solidaria en el Brasil no se pudo huir de los embates y discusiones ocurridos entre la sociedad civil y los gobernantes. En este contexto, según la autora, se remite a la crisis económica y al desempleo estructural “del terreno de donde brotarán las experiencias de Economía Solidaria” (pág.10).

En Brasil, la crisis económica ocurrida en el periodo comprendido, sobre todo entre los años 1981 y 1983, hizo con que muchas grandes empresas quebraran y entrasen con proceso de bancarrota, instaurando una crisis que interrumpió el ciclo de desarrollo industrial en Brasil. En este periodo, se da el incentivo a la formación de cooperativas para asumir la masa en quiebra de los empleados y garantizar el trabajo (Singer, 2002; Pochmann, 2004).

De acuerdo con Franco et. al., (2008, pág.2) la década del 80, estuvo enmarcada por el cambio económico. Sin embargo, tal cambio no fue beneficioso para los países en desarrollo.

*A década de 80 é marcada pela recente mudança econômica mundial, que passou do modelo keynesiano caracterizado pela forte intervenção estatal na economia, e que já não atendia aos anseios do desenvolvimento capitalista, para o modelo neoliberal que preconiza o Estado mínimo. Esta mudança foi essencialmente prejudicial nos países em desenvolvimento tendo em vista serem economias frágeis, baseadas principalmente em investimento público, que se tornou escasso devido ao alto grau de endividamento externo e interno destas economias naquele momento, ou seja, sem a dinâmica prevalecente nas economias desenvolvidas onde o investimento privado era e é mais vigoroso (Franco, et. al., 2008, pág.2)<sup>33</sup>.*

---

<sup>33</sup> La década del 80' está enmarcada por el reciente cambio económico mundial, que pasó del modelo keynesiano caracterizado por fuerte intervención estatal en la economía, y que ya no atendía a los anhelos del desarrollo capitalista, al modelo neoliberal que preconiza el Estado mínimo. Este cambio fue esencialmente perjudicial en los países en desarrollo consideradas ser economías frágiles, en base especialmente en inversión pública, que se volvió escasa debido al alto grado de endeudamiento externo e interno de estas economías en aquel momento, o sea, sin la dinámica prevaleciente en las economías desarrolladas donde la inversión privada era y es más vigorosa (Franco, et. al., 2008, pág.2).

De acuerdo con Manetti (2005) la década de los 80 generó estagnación económica que terminó por insertar el Brasil en el mundo globalizado. En este periodo ocurrieron las primeras privatizaciones, la apertura del mercado nacional a la competencia externa, que termina, a su vez, por generar una reorganización del sector productivo nacional, haciendo que muchas grandes empresas quebrasen en el sector industrial y teniendo como consecuencia el desempleo en masa.

Las consecuencias fueron graves para la clase trabajadora pues, todos terminaron por sufrir el problema. Desde aquellos que vivían del trabajo formal hasta los que tenían como fuente de ingresos el trabajo informal.

Durante la década del 90, el país pasa por un periodo de estagnación parcial, durante el cual la tasa de inflación, de empleo y cambio de moneda pasaban por periodos de altas y bajas. El país presenta un estado de crecimiento, cercano al 2% al año, menos de lo necesario para reestabilizar la economía que venía de un periodo de decadencia constante (Franco, et. al., 2008). Todos estos factores agregados hicieron que fuera más evidente la exclusión social, factor que dió mayor estructura a la crisis económica, que afectó no solo las clases menos favorecidas, sino también, a parte de la clase media.

Las privatizaciones ocurridas durante la década de los 80' ocurrieron, sobre todo en el sector de la industria de transformación estatal. De acuerdo con el posicionamiento de Pochmann (2001) el proceso de privatización generó la pérdida de aproximadamente 246 mil puestos de trabajo en Brasil. Para Pochmann (2001) esta pérdida de puestos de trabajo antes ocupados por el sector estatal, fue causada por medidas neoliberales adoptadas por el Estado Nacional. Para el autor, este factor generó una gran concurrencia a los pocos



puestos de empleo que surgiesen, en este periodo la tasa de desempleo aumentó alrededor del 16% al año.

En este contexto, surge una nueva forma de generación de trabajo e ingresos. El trabajo formal, con contrato firmado, fue sustituido por el trabajo informal, pero con garantía de sueldo todos los meses.

En este ámbito, Singer, (2000, pág. 110) se posiciona de la siguiente manera:

*Na realidade, pela pressão do desemprego em massa, a situação dos trabalhadores que continuaram empregados também piorou: muitos foram obrigados a aceitar a “flexibilização” de seus direitos e a redução de seus salários diretos e indiretos. Sobretudo a instabilidade no emprego se agravou, e a competição entre os trabalhadores dentro das empresas para escapar da demissão deve ter se intensificado. Como resultado, ressurgiu com força cada vez maior a Economia Solidária na maioria dos países (Singer, 2000, pág. 110)<sup>34</sup>.*

De acuerdo con Franco (et. al., 2008) el nacimiento de la Economía Solidaria ocurre tras el periodo de la revolución industrial y resurge en el mundo y, especialmente en Brasil, en medio a la crisis económica que empobrecía la población. En este contexto, es oportuno decir que la Economía Solidaria ha ayudado en la supresión de la crisis económica, al paso que es capaz, cuando está bien administrada por sus asociados, de generar empleo e ingresos a las poblaciones menos favorecidas.

Para Singer (2000, pág. 13) la Economía Solidaria aparece como posible respuesta para generar desarrollo y rentabilidad:

---

<sup>34</sup> En realidad, por la presión del desempleo en masa, la situación de los trabajadores que continuaron empleados también empeoró: muchos fueron obligados a aceptar la “flexibilización” de sus derechos y la reducción de sus sueldos directos e indirectos. Se agravó sobre todo la inestabilidad en el empleo y la competición entre los trabajadores dentro de las empresas para escapar de la demisión que se intensificó. Como resultado, resurge cada vez con mayor fuerza la Economía Solidaria en la mayoría de los países (Singer, 2000, pág. 110).

*A Economia Solidária surge como modo de produção e distribuição alternativo ao capitalismo, criado e recriado periodicamente pelos que se encontram (ou temem ficar) marginalizados do mercado de trabalho. A Economia Solidária casa o princípio da unidade entre a posse e uso dos meios de produção e distribuição (da produção simples de mercadorias) com o princípio da socialização destes meios (do capitalismo) (Singer, 2000, pág. 13)<sup>35</sup>.*

La Economía Solidaria en el Brasil alcanzó la prosperidad cuando se produjo la unión de dos movimientos específicos en el país: la aparición de un gran contingente de mano de obra y la verificación de un nuevo ciclo económico en el país, llevando al desarrollo industrial (Pochmann, 2004).

El debate sobre las formas de combatir las desigualdades económicas, según Gaiger (2011) alcanzó parámetros sólidos de discusión que apuntan la ineficacia del crecimiento económico “como factor espontáneo de distribución de la riqueza” (pág.79). Sin embargo, paralelamente a este factor se da una gran incidencia de los programas sociales de transferencia de ingresos, que terminan, aumentando el poder de compra de los más pobres y estimulan el desarrollo económico (Gaiger, 2011).

Aún así, para que estas medidas de distribución de ingreso sean eficaces y no terminen por transformarse en factores paliativos de la economía, la política económica debe estimular la redistribución de ingresos entre los asociados, estimulando el crecimiento y desarrollo económico de los mismos. Así, Gaiger (2011, pág. 80) describe que:

---

<sup>35</sup> La Economía Solidaria surge como modo de producción y distribución alternativo al capitalismo, creado y recreado periódicamente por los que se encuentran (o temen quedar) marginalizados del mercado de trabajo. La Economía Solidaria casa el principio de la unidad entre la posesión y el uso de los medios de producción y distribución (de la producción simple de mercancías) con el principio de la socialización de estos medios (del capitalismo) (Singer, 2000, pág. 13).

*[..] a política econômica deve direcionar-se aos setores pobres para induzir o crescimento dos mesmos e provocar efeitos redistributivos diretos; necessita estar associada a medidas redistributivas e à difusão de inovações que elevem a produtividade das atividades voltadas ao suprimento de carências que afetam a vida dos pobres [...] As medidas redistributivas voltadas à equidade estimulam o desenvolvimento econômico e criam circuitos virtuosos de desconcentração e crescimento (Gaiger, 2011, pág. 80).<sup>36</sup>*

Según Leichat (2002) en el Brasil para que la Economía Solidaria pudiese ganar espacio para ser discutida y evaluada, “tuvo que aparecer como un sector propio y digno de interés específico” (pág.10). En la visión de la autora, de esta forma, se tiene en cuenta factores teóricos, políticos e ideológicos que se encuentran involucrados en la problemática de la economía solidaria brasileña. Por muchos años, según Leichat (2002) el término Economía Solidaria ha quedado sometido a subtemas como autogestión, cooperativismo, economía informal o economía popular.

Leichat (2002, pág. 10) se refiere a la economía informal, explicando que el término fue creado en la década de los 60.

*[..] no âmbito do Programa Mundial de Emprego da Organização Internacional do Trabalho – OIT, se outrora os analistas a consideravam como um fenômeno transitório ligado ao subdesenvolvimento dos países dependentes, hoje é uma questão que se impôs aos cientistas sociais, políticos e econômicos pela sua persistência e crescimento (Leichat, 2002, pág. 10)<sup>37</sup>.*

---

<sup>36</sup> [...] la política económica debe direccionarse a los sectores pobres para inducir el crecimiento de los mismos y provocar efectos redistributivos directos; necesita estar asociada a medidas redistributivas y a la difusión de innovaciones que elevem la productividad de las actividades dirigidas al suprimiento de carencias que afectan la vida de los pobres [...] Las medidas redistributivas dirigidas a la equidad estimulan el desarrollo económico y crean circuitos virtuosos de desconcentración y crecimiento (Gaiger, 2011, pág. 80).

<sup>37</sup> [...] en el ámbito del Programa Mundial de Empleo de la Organización Internacional del Trabajo – OIT, si antaño los analistas la consideraban como un fenómeno transitorio

No obstante, este sector no está compuesto por solo un segmento de la economía, sino por diferentes sectores cualitativamente distintos (Leichat, 2002). Según la autora se puede identificar algunos, tales como “el sector de la economía familiar, o el sector de los micronegocios y en asociaciones de trabajadores para la producción o prestación de servicios fundadas con poco o nulo capital y con la garantía de existir solidaridad entre sus miembros” (pág.12). Según Gaiger (2011) las iniciativas que son articuladas o identificadas como el modo de producción de la Economía Solidaria, terminan por ser contabilizadas junto a las alternativas de generación de ingresos que “promueven la autonomía económica de los trabajadores, podrían funcionar como vectores de reducción de las desigualdades” (pág.80).

Singer (2002) relata que durante el periodo en que se pensaba en nuevas posibilidad de ingresos para los que habían sido afectados por la crisis que se instauraba en el país, Cáritas Brasileña, ligada directamente a la Iglesia Católica, creó programas de incentivos para proyectos comunitarios, con el objetivo de financiar y capacitar desempleados, carente y autónomos a buscar independencia por medio del trabajo en grupo. Cunha (2002) comenta que la entidad ha recibido donaciones de diferentes grupos financieros brasileños y también de Cáritas europeas, invirtiendo en la economía popular o en la Economía Solidaria (Bertucci y Silva, 2003)

Gaiger (2011) reflexiona sobre las iniciativas de trabajo y producción que tienen por base la Economía Solidaria en Brasil, señalando que pueden ser encajadas como intentos y mismo alternativas de generación de ingresos para la población más pobre. Este contexto termina por generar y promover la igualdad, o al menos, el principio que ella pregonaba: la posibilidad de auto administrarse, de sustentarse con su trabajo. Estos factores agregan valor a los

---

relacionado al subdesarrollo de los países dependientes, hoy es una cuestión que se impone a los científicos sociales, políticos y económicos por su persistencia y crecimiento.

emprendimientos que ganan status de colaboradores de prácticas sociales que promueven la igualdad social, o la equidad en la distribución de ingresos, disminuyendo las desigualdades generadas por el capitalismo. Para Gaiger (2011, pág.85) las iniciativas de trabajo y producción “identificadas con la Economía Solidaria, contabilizadas entre las alternativas de generación de ingresos que promueven la autonomía económica de los trabajadores, podrían funcionar como vectores de reducción de las desigualdades”.

Sin embargo, el análisis de ese tipo de cooperativismo en Brasil actúa de diferentes modos o corrientes. Existen aquellos que afirman que los incentivos a este campo son solamente medidas paliativas al desempleo, como forma de generar ingresos. Existen también, los que pregonan que las políticas asistencialistas terminan por tomar cuenta de este tipo de organización que termina por corromperse por el capitalismo a medida que crece y se desarrolla en cuanto empresa. Y también existen aquellos que observan esas medidas como forma de disminución de la pobreza, pero sin incentivos para que la actividad prosiga por mucho tiempo, solo lo suficiente para que la economía, nuevamente gane fuerza y desarrollo.

En este sentido, Eid (2007) expone sus consideraciones sobre la forma de pensar de los académicos respecto a esta temática. Para el autor, el debate académico que gira en torno a la Economía Solidaria se reduce a quienes la observan con desconfianza sin cualquier perspectiva de autonomía para esos proyectos sociales o de asistencialismo. Otros, por su vez, reconocen la organización de un movimiento de emprendimiento emergente, competitivo y subordinado al capitalismo.

Según Eid (2007, pág.48) los liberales entienden las experiencias solidarias como:

*[..] sendo, mais uma vez, corretivo das crises cíclicas do sistema capitalista. Segundo essa concepção, quando o ciclo econômico entra em crise o aparecimento ou ressurgimento dessas experiências tem a função de reduzir pressões populares por trabalho, emprego e renda. Entende-se que o empreendimento solidário ao crescer, torna-se empresa capitalista, sendo contrário, torna-se inviável e fecha. E tão logo o ciclo econômico da economia capitalista entraria em fase de crescimento, os capitalistas estariam investindo, gerando novos empregos e isso levaria trabalhadores associados em empreendimentos solidários a optarem em retornar ou iniciar-se na condição de trabalhador assalariado (Eid, 2007, pág.48)<sup>38</sup>.*

De acuerdo con Singer (2002), una empresa que tenga por finalidad la Economía Solidaria niega en sus preceptos fundamentales la separación entre el trabajo y la posesión de los medios de producción. Difiere del modo capitalista, donde la empresa pertenece a los inversionistas y los trabajadores venden su trabajo para ella. El objetivo en este tipo de empresa es la generación sistémica de lucro, mientras que en la Economía Solidaria la finalidad es el autosustento y desarrollo igualitario. En la empresa capitalista quienes mandan son los propietarios y sus inversores, mientras que en la Economía Solidaria las decisiones son tomadas en conjunto, en el sentido de vislumbrar lo mejor para todos.

En una empresa solidaria, Singer (2002), el capital no pertenece a aquellos que trabajan en ella. La construcción del concepto traspasa por la fusión del capital y del trabajo. De este modo, todos son dueños y trabajadores al mismo tiempo, todos poseen el mismo poder de decisión. La empresa solidaria, según Singer (2002), no busca maximizar los lucros, pero sí, generar beneficios suficientes y

---

<sup>38</sup> [...] siendo, una vez más, correctivo de la crisis cíclicas del sistema capitalista. Según esa concepción, cuando el ciclo económico entra en crisis la aparición o resurgimiento de esas experiencias tienen la función de reducir presiones populares por trabajo, empleo e ingresos. Se entiende que el emprendimiento solidario al crecer, se vuelve empresa capitalista, siendo al revés, se vuelve inviable y cierra. Y tan pronto el ciclo económico de la economía capitalista entraría en fase de crecimiento, los capitalistas estarían invirtiendo, generando nuevos empleos y eso llevaría trabajadores asociados en emprendimientos solidarios a optar en retornar o iniciar en la condición de trabajador asalariado (Eid, 2007, pág.48).

con calidad para atender a sus miembros. No existe distribución de cuotas o de ingresos. El excedente anual, denominado “sobras” (Singer, 2002, pág. 5) es destinado según los intereses de todos que componen el grupo, pudiendo ser reinvertido o puesto en un fondo “indivisible, que no pertenece a los socios” (pág. 5).

Dentro del sistema de Economía Solidaria la meta elemental es concienciar los trabajadores sobre las formas de organización de este tipo de principio. El convencimiento de los trabajadores de que al unirse, todos serán dueños de la empresa y que cada uno tendrá derecho a voto en las decisiones que se tomen un factor crucial para el buen seguimiento de este tipo de economía, salvando una empresa que no produce más y transformándola en puestos de trabajo garantizados, donde todos se vuelven emprendedores de su futuro (Singer, 2002).

Bajo esta óptica, la Economía Solidaria se presenta como una forma de reconciliar el trabajador con los medios de producción de los cuales necesita para mantenerse y proveer el sustento de su familia. Así, proporciona una experiencia única en el sentido de adquirir más formación profesional y fundamentar la igualdad entre los individuos que componen la sociedad en la cual se inserta (Gaiger, 2003).

En Brasil fueron organizados foros para analizar y debatir la Economía Solidaria. En este contexto, se organiza el FBES – Foro Brasileño de Economía Solidaria. Según el concepto que se tienen en tal organización (2013) la Economía Solidaria puede ser definida bajo tres aspectos diferenciados.

El primero trata de los aspectos económicos. Los preceptos de la Economía Solidaria tienen por meta la autogestión. De este modo, las actividades económicas son administradas para garantizar la autosuficiencia de los

cooperativistas y también garantizar la longevidad del emprendimiento. La base para que eso sea posible se basa en la participación y decisión colectiva de todos, sin distinción.

Los aspectos culturales de la Economía Solidaria están en la búsqueda por el bienestar del grupo, en la posibilidad que los mismos tienen de poder consumir productos de otros ámbitos y de satisfacerse frente a la sociedad, sin discriminación o competición, el espíritu que se predica es el de la cooperación y de la inteligencia colectiva, compartiendo lo que se tiene y recibiendo.

En relación al contacto político establecido por la Economía Solidaria, esta se rige por los principios de la lucha por cambios sociales que integren a los individuos de modo pacífico e igualitario, sin distinción por ganancias de capital.

La mayoría de las actividades involucradas en el proceso de organización de la Economía Solidaria en los moldes de la FBES incluyen actividades de reciclaje, redes de producción, costurera y otros emprendimientos populares.

Singer (2003), afirma que la Economía Solidaria puede ser considerada como un modo de producción, en el cual la solidaridad emerge de la propiedad colectiva de los medios de producción. La Economía Solidaria es otro modo de producción, sus principios esenciales son la propiedad colectiva del capital y los medios de producción junto al trabajo individual y colectivo. Así, quienes participan de esas organizaciones son propietarios y colaboradores al mismo tiempo. Estos trazos de este tipo de economía viabilizan la solidaridad y el bienestar colectivo (Singer, 2002).

La Economía Solidaria prima la igualdad de derechos, la inclusión social, por la dignidad humana, sin acumulación y ganancias exacerbadas de capital. Defiende los dividendos de modo diferenciado de aquellos que luchan por ellos



en el sentido de acumulación de bienes y superioridad de poder empeñado por el dinero y por el capital. Así, la riqueza de la mano de obra solidaria se encuentra arraigada en los principios del bienestar colectivo, donde todos caminan por todos. Sin órdenes de “arriba para abajo”, pero sí en un perfil de horizontalidad, como ya se ha mencionado, donde todos poseen su derecho a opinar y votar sobre aquello que consideran lo mejor para su cooperativa.

Con el fin de sistematizar los datos y diagnosticar los emprendimientos en Economía Solidaria en Brasil, el Ministerio del Trabajo e Empleo – MTE – en alianza con la Secretaria Nacional de Economía Solidaria (SENAES), desde 2003 viene organizando el diagnóstico de la Economía Solidaria en Brasil (Gaiger, 2014), para conocer sus formas de actuación y distribución en el territorio nacional. El primer mapeo fue realizado en el año 2005, cuando el país contaba con cerca de 18 mil empresas. En 2007, momento en que la base de datos fue ampliada y se llegó a un número de casi 22 mil empresas en todo el país. El segundo mapeo se realizó entre 2010 y 2013 y dio lugar al Sistema de Informaciones en Economía Solidaria – SIES (<http://sies.ecosol.org.br/sies>).

El objetivo de elaborar un diagnóstico de la Economía Solidaria en Brasil, según Culti, Koyama y Trindade (2010) era generar una base nacional que viabilizase el fortalecimiento y la integridad de la Economía Solidaria, catalogando los emprendimiento, y formando una red de informaciones que ayudase en la comercialización de los productos. Esta red debería también ofrecer subsidios “a los procesos públicos de reconocimiento de las iniciativas de Economía Solidaria, para la formulación de políticas públicas y para la elaboración de un marco jurídico para la Economía Solidaria (Culti; Koyama y Trindade, 2010, pág.8).

La principal diferencia entre la Economía Solidaria y el capitalismo, es que el capitalismo fomenta el lucro y la producción en masa para generar beneficios cada vez mayores, donde los trabajadores pierden la noción de la importancia de su trabajo en el sistema de producción. La Economía Solidaria está formada por personas que, de cierto modo, estuvieron al margen del sistema capitalista por algún motivo. La unión de esas personas social y políticamente hace que surjan ideas de agrupamiento para la realización del bien común, que en el caso específico, es la generación de empleo e ingresos igualitariamente. En Brasil, estas sociedades son formadas, según el Ministerio del Trabajo y Empleo – MTE (2010) por personas que construirán organizaciones sociales y económicas como forma de alternativa al desempleo generado por el capitalismo en decadencia, o mejor, estimulado por las crisis económicas sufridas en el país. En este ámbito, según el MTE – SENAES (2010), se tratan de personas procedentes de comunidades tradicionales, campesinos, operarios, trabajadores desempleados o con condiciones precarias de trabajo, personas que viven en vertederos y recolectores de material reciclable, trabajadores autónomos (artesanos), personas con algún tipo de deficiencia o trastorno mental.

En este contexto, la Economía Solidaria en Brasil está constituida por las clases populares que se encuentran con mayor probabilidad de exclusión y empobrecimiento. De acuerdo con Singer (2010) se trata de un verdadero rescate humano, en el sentido de ofertar opciones de vida a poblaciones desprovistas de oportunidades sociales y económicas. Para el MTE – SENAES (2010) las personas que terminan involucrándose en estas opciones de trabajo e ingresos, buscan promover su autonomía y dar sentido a sus vidas, ampliando horizontes y consiguiendo sustento digno para sí y sus familiares.

Como anteriormente hemos mencionado, en el año 2013 el MTE y SENAES finalizaron el II Mapeo de la Economía Solidaria en Brasil. El objetivo del trabajo fue dar mayor visibilidad a la Economía Solidaria en el país. Los datos permitieron la identificación y caracterización de cerca de 22 mil empresas en todo Brasil. Para la realización del estudio, se diseñaron encuestas que abarcasen las cinco regiones del país. Los resultados mostraron, según el MTE –SENAES (2010), emprendimientos de Economía Solidaria mixtos con diferentes finalidades y medios de producción. De entre los tipos, la SENAES (2010) destaca: cooperativas de productores rurales, agricultura familiar, productores de leche, agropecuarias, acuicultores, agronegocios, costureras, bordado, tejedoras, artesanía y recolectores de materiales reciclables.

Para la ECOSOL la Economía Solidaria viene presentándose como fuente innovadora en los últimos años, pues demuestra que es:

*[..] inovadora alternativa de geração de trabalho e renda e uma resposta a favor da inclusão social. Compreende uma diversidade de práticas econômicas e sociais organizadas sob a forma de cooperativas, associações, clubes de troca, empresas autogestionárias, redes de cooperação, entre outras, que realizam atividades de produção de bens, prestação de serviços, finanças solidárias, trocas, comércio justo e consumo solidário<sup>39</sup>. (<http://www.ecosolbasebrasil.com.br/index.php/economia-solidaria/videos/>).*

En este sentido, se cree que la Economía Solidaria puede ser entendida como el conjunto de actividades económicas que abarcan formas organizadas de autogestión y participación de los trabajadores en las negociaciones y emprendimientos realizados por la empresa.

---

<sup>39</sup> [...] innovadora alternativa de generación de trabajo e ingreso y una respuesta a favor de la inclusión social. Comprende una diversidad de prácticas económicas y sociales organizadas bajo la forma de cooperativas, asociaciones, clubs de trueque, empresas autogestionarias, redes de cooperación, entre otras, que realizan actividades de producción de bienes, prestación de servicios, finanzas solidarias, trueques, comercio justo y consumo solidario. (<http://www.ecosolbasebrasil.com.br/index.php/economia-solidaria/videos/>).

De acuerdo con IBGE (2015) solo por medio de encuestas sobre la producción inclusiva, recopiladas junto a los estados y municipios se puede obtener datos referentes a la Economía Solidaria en Brasil. En los proyectos de generación de trabajo e ingresos, según el IBGE (2015) las acciones de apoyo al asociacionismo, cooperativismo y Economía Solidaria ocurren en todo el territorio nacional. La Economía Solidaria actúa en el sentido de promover y crear capacidades y oportunidades de generación de ingreso por medio del trabajo para personas que se encuentran al margen del sistema capitalista, en el objetivo de promover el desarrollo sostenible local y territorial (IBGE, 2015). En el año 2014, estos tipos de asociaciones estaban presentes como forma de comercialización y producción, junto a los sectores agrícolas, pecuaria y extractiva se encuentran presentes en 21 unidades de la federación.

Según Singer (2001) los impactos de la globalización en el Brasil causaron cambios en la coyuntura espacial y social del país. En este sentido, Barbosa (2007) complementa que el desempleo vuelve precarias las condiciones de vida, elevando el índice de personas en situación de pobreza y empleos informales. Coraggio (2003) argumenta que el Estado tiene por obligación desarrollar acciones que supongan la disminución y erradicación de pobreza. Por medio de políticas públicas, debe desarrollar programas sociales que brinden oportunidades de inclusión social por medio del trabajo y de la generación de ingresos. Así Coraggio (2003, pág.90), defiende que:

*Isso amplia as vantagens de buscar outras formas de efetivar as capacidades das pessoas, competindo ou associando-se para ascender a meios e condições de vida através do trabalho comunitário, da produção simples de mercadorias em empreendimentos individuais, familiares ou cooperativos, das redes de coalizão do poder de compra para baratear os preços de meios de vida, da ocupação de espaços públicos e outras*

*condições de vida do entorno, dos movimentos reivindicatórios frente ao Estado ou ao capital (Coraggio, 2003, pág.90)<sup>40</sup>.*

Actualmente en el Brasil, la Economía Solidaria se encuentra organizada bajo la forma de cooperativas, asociaciones y foros. En los gobiernos federal, estatal y municipal este tipo de emprendimiento fue incorporado como política pública de desarrollo social y generación de ingresos. (Sardá, 2011; Xavier, 2009). En 2003, el gobierno federal crea la Secretaría Nacional de Economía Solidaria – SENAES – inserta en el ámbito del MTE, situando la Economía Solidaria como forma de trabajo, reconocido institucionalmente, agregado al trabajo colectivo, y de autogestión. Para Singer (2004) con la creación de la SENAES, el gobierno demuestra reconocer la ola de desempleo que asoló el país después de la apertura del mercado al capital internacional.

Con la creación de la SENAES, se organizaron diversos foros de discusión para incentivar y apoyar la Economía Solidaria en el país. Entre ellas, destaca el lanzamiento del frente parlamentario de Economía Solidaria y la creación del Consejo Nacional de Economía Solidaria – CNES – que tiene por meta coordinar la red de políticas públicas de Economía Solidaria (SARDÁ, 2011; XAVIER, 2009). Se organizaron en los años 2006 y 2010 dos conferencias para tratamiento de los asuntos relacionados al tema. Sardá (2011, pág. 63-65) menciona algunos ejemplos dentro de esta perspectiva de políticas públicas:

*(..) o MS – na construção de possibilidades de trabalho e renda para usuários do sistema de saúde mental no contexto da luta anti manicomial; MDS – dialogando para situar a Economia Solidária como parte da estratégia de segurança alimentar e combate à fome; MDA – realização de*

---

<sup>40</sup> Eso amplía las ventajas de buscar otras formas de hacer efectivas las capacidades de las personas, compitiendo o asociándose para acceder a medios y condiciones de vida a través del trabajo comunitario, de la simple producción de mercancías en emprendimientos individuales, familiares o cooperativos, de las redes de coalición del poder de compra para abaratar los precios de medios de vida, de la ocupación de espacios públicos y otras condiciones de vida del entorno, de los movimientos reivindicatorios frente al Estado o al capital (Coraggio, 2003, pág.90).

*iniciativas no âmbito do programa territórios da cidadania; MinC – em feiras de cultura e Economia Solidária, diálogos entre os atores de Economia Solidária e os pontos de cultura e a realização da conferência de Economia Solidária da cultura; MEC – apoio a atividades de formação de professores em educação de jovens e adultos em Economia Solidária, entres outros; MCT – financiamento da área de tecnologias sociais; MCidades – apoio aos programas de financiamento de moradias populares. (Sardá, 2011, pág. 63-65)<sup>41</sup>.*

En 2006 y 2010, las dos conferencias realizadas en Brasil, definieron la Economía Solidaria como una estrategia de desarrollo.

La primera de esas conferencias, deja claro que la Economía Solidaria actúa como una forma de contraposición al capitalismo:

*Hoje, no Brasil, há comunidades em situação de vulnerabilidade que se mobilizam para pôr em marcha outro desenvolvimento promovido por empreendimentos familiares ou coletivos, sob a forma de cooperativas ou associações de produtores familiares, redes, cadeias produtivas e grupos informais. (...). É nesse sentido que a Economia Solidária é uma estratégia para um novo modelo de desenvolvimento sustentável, includente e solidário (I CONAES, resolução n. 15)<sup>42</sup>.*

La segunda conferencia también apunta hacia los mismos rumbos, afirmando la inclusión de la Economía Solidaria en las políticas públicas ligadas al

---

<sup>41</sup> [...] el MS – en la construcción de posibilidades de trabajo e ingreso para usuarios del sistema de salud mental en el contexto de la lucha contra los manicomios; MDS – dialogando para situar la Economía Solidaria como parte de la estrategia de seguridad alimentar y combate al hambre; MDA – realización de iniciativas en el ámbito del programa territorios de la ciudadanía; MINC – en ferias de cultura y Economía Solidaria, diálogos entre los actores de Economía Solidaria y puntos de cultura, y la realización de la conferencia de Economía Solidaria de la cultura; MEC – apoyo a actividades de formación de profesores en educación de jóvenes y adultos en Economía Solidaria, entre otros; MCT – financiación del área de tecnologías sociales; MCidades – apoyo a los programas de financiación de viviendas populares (Sardá, 2011, pág. 63-65).

<sup>42</sup> Hoy, en Brasil, existen comunidades en situación de vulnerabilidad que se movilizan para poner en marcha otro desarrollo promovido por emprendimientos familiares o colectivos, bajo la forma de cooperativas o asociaciones de productores familiares, redes, cadenas productivas y grupos informales. (...) Es en ese sentido que la Economía Solidaria es una estrategia para un nuevo modelo de desarrollo sostenible, incluyente y solidario (I CONAES, Resolución n. 15).

desarrollo social, con la meta de producir y convivir en cooperación de modo sostenible.

*Al reconocer la existencia de este sujeto social y de las potencialidades emancipadoras de la Economía Solidaria es igualmente necesario reconocer nuevos derechos de ciudadanía para las formas de organización económica con base en el trabajo asociado, en la propiedad colectiva, en la cooperación, en la autogestión, en la sostenibilidad y en la solidaridad. Además de eso, es necesario implantar y efectivizar el acceso a los bienes y recursos públicos de forma subsidiada y diferenciada para su desarrollo, tal cual ocurre con otros segmentos sociales (...) (II CONAES, Resolución 41).*

En este sentido, se cree que la Economía Solidaria requiere una reorganización del trabajo informal en el sentido de formalizar lo que antes era considerado como una forma de ganar dinero y sustentarse sin perspectivas futuras. El sentido de la Economía Solidaria sería, entonces, vislumbrar el futuro de sus socios, dándoles participación, voz y sueldo para sustentar a si y a sus familias. Así, se puede observar que es necesario profundizar las cuestiones que tratan sobre las diferencias culturales, sociales, étnicas y ecológicas donde estas organizaciones están insertas. En este sentido, la I CONAES (2006) reflexiona:

*Así, la Economía Solidaria, ao reorganizar procesos económicos y cadenas productivas, se convierte al mismo tiempo en una dinámica de desarrollo endógeno (a partir de dentro), autogestionario, solidario y sostenible, haciendo de los agentes locales, los actores privilegiados y responsable por el desarrollo local, territorial y regional, considerando y ampliando las capacidades locales o territoriales, en una estrategia nacional de desarrollo (ICONAES, Resolución n. 18).*

Con esta visión, se cree que los emprendimientos solidarios son estrategias innovadoras, con potencial estratégico para una lógica de desarrollo sostenible. En este ámbito se entiende una visión sostenible de trabajo e ingreso, con

participación de los miembros en las decisiones y proporcionando dignidad y solidaridad a sus asociados.

En este sentido, la II CONAES (2010) tuvo como medidas solicitar de las entidades competentes, la formulación de políticas públicas de incentivo. Se destacan las más esenciales<sup>43</sup>: (<http://apoloniodecarvalho.ecocut.org.br/index.php/80-ponto-de-vista/92-a-formacao-sindical-e-a-formacao-em-economia-solidaria>).

- *“Reconhecimento dos Espaços de Economia Solidária – EES - com atualização e criação de leis mecanismos que facilitem a formalização e funcionamento dos mesmos, considerando também os aspectos tributários e de acesso à seguridade social”;*
- *“Acesso ao conhecimento por meio da educação, da formação, do assessoramento técnico e das tecnologias sociais”;*
- *“Acesso ao crédito para os empreendimentos, bem como o fortalecimento das iniciativas de finanças solidárias (bancos comunitários, fundos solidários e cooperativas de crédito)”;*
- *“Acesso aos mecanismos e instrumentos de comercialização justa e solidária, incluindo a o Sistema de Comércio Justo e Solidário e a ampliação do acesso às compras governamentais”;* e,
- *“Criação do um Fundo Nacional de Economia Solidária como instrumento de financiamento das Políticas Públicas de Economia Solidária”* (<http://apoloniodecarvalho.ecocut.org.br/index.php/80-ponto-de-vista/92-a-formacao-sindical-e-a-formacao-em-economia-solidaria>).

---

<sup>43</sup> *“- Reconocimiento de los Espacios de Economía Solidaria – EES – con actualización y creación de leyes, mecanismos que faciliten la formalización y funcionamiento de los mismos, considerando también los aspectos tributarios y de acceso a la seguridade social”;*  
*- Acceso al conocimiento por medio de la educación, de la formación, del asesoramiento técnico y de las tecnologías sociales”;*  
*- Acceso al crédito para los emprendimientos, así como el fortalecimiento de las iniciativas de finanzas solidarias (bancos comunitarios, fondos solidarios y cooperativas de crédito)”;*  
*- Acceso a los mecanismos e instrumentos de comercialización justa y solidaria, incluyendo el Sistema de Comércio Justo y Solidario, y la ampliación del acceso a compras gubernamentales”;* e,  
*- Creación de un Fondo Nacional de Economía Solidaria como instrumento de financiación de las Políticas Públicas de Economía Solidaria”*



En 2015 la Economía Solidaria tiene una gran proyección en el país. En agosto se presentó el Proyecto de Ley – PL nº 4,685/2012, conocido como Ley de la Ecosol, aprobado por unanimidad en la Comisión de Agricultura, Pecuaria, Abastecimiento y Desarrollo Rural – CAPA-DR. Ahora el proyecto se ha enviado a la Comisión de Constitución y Justicia y Ciudadanía de la Cámara de Diputados, y una vez superado este paso sigue la tramitación para el Senado. ([http://www.fb.es.org.br/index.php?option=com\\_content&task=view&id=8732&Itemid=62](http://www.fb.es.org.br/index.php?option=com_content&task=view&id=8732&Itemid=62)).

De acuerdo con Guimarães y Schwengber (2004) consideran que, para que sea verdaderamente posible la creación de un modelo que impulse la sostenibilidad de la Economía Solidaria son necesarias políticas públicas que articulen las diferentes áreas del Gobierno y del Estado, respetando la diversidad de esas economías y también sus demandas. Según Singer (2006, pág. 205), esas “políticas son decisivas para ayudar a los más pobres a autoorganizarse, para colectivamente desarrollar trabajo y obtener ingresos”, el autor resalta que “sólo los fondos públicos tienen capacidad para extender el avance de la Economía Solidaria a los que más necesitan de él”. De entre las principales políticas emprendidas por la SENAES, Singer (2009), destaca: la Política de Formación en Economía Solidaria, el Mapeo Nacional de la Economía Solidaria, el Brasil Local y el Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas Populares.

La primera de estas propuestas surgió en Porto Alegre/RS, en el año de 1994, (Bitelman, 2008). Los programas de Economía Solidaria en este estado recibían incentivos gubernamentales que apoyaban los desempleados a organizarse y montar pequeños negocios, para que poco a poco, pudiesen conseguir autonomía y autosustentarse, volviéndose independientes de los

programas de ingreso mínimo u otras formas de disminución de la pobreza (Singer, 2002).

Según Guimarães y Schwengber (2004), en 2007 y 2008 fueron capacitados cerca de 4300 trabajadores y 800 educadores en nueve redes de cooperación en Economía Solidaria. Singer (2009, pág. 44) destaca que el mapeo de la Economía Solidaria tiene la función de “orientar las acciones de fomento como para facilitar la formación de redes y cadenas productivas en el seno de la Economía Solidaria”. El “Atlas de la Economía Solidaria” (Brasil, 2007), producido en 2007, ha revelado en el país la existencia de 22 mil emprendimientos económicos, comprendiendo cerca de 1,7 millón de asociados y que movieron anualmente, alrededor de 6 mil millones de reales, como mencionada anteriormente. El programa Brasil Local fue diseñado para el “desarrollo endógeno de comunidades pobres, mediante la acción de agentes de desarrollo solidario” (Singer, 2009, pág. 45). Otra importante política destacada por Singer (2009) es el Programa Nacional de Incubadoras de Cooperativas Populares (Proninc) que tiene por meta apoyar y desarrollar las experiencias de Incubadoras Tecnológicas de Cooperativa Populares realizadas por universidades brasileñas.

Estas son las bases de la política pública que considera la Economía Solidaria en el Brasil. Se cree que todavía hay mucho que hacer, visto que la simple evaluación y promulgación de un Proyecto de Ley (PL) llevan mucho tiempo, necesita, además de su morosidad, del enfoque de las entidades involucradas en el sentido de presionar y hacer posibles las votaciones que tramitan en nivel federal. Poco se ha realizado pero, esto ya eleva el Brasil como una referencia en el escenario de la Economía Solidaria, que es responsable del 1% del Producto Interno Bruto nacional – PIB.

En el contexto actual, las políticas públicas se asocian a una serie de acciones cuya concepción subyacente es la ciudadanía entendida como un conjunto de derechos acumulados, a partir de los derechos civiles, políticos y sociales (Moreira, 2011, pág. 70). Para que los derechos sociales sean puestos en práctica, en un país históricamente marcado por desigualdades como el Brasil, es necesaria la creación y la ejecución de políticas sociales por parte del Estado, que buscan disminuir la desigualdad social, proporcionando mayor equidad entre la población.

La comprensión de esta cuestión requiere el conocimiento de lo que la sociedad brasileña comprende sobre el auto empleo y sobre las diferentes formas de emprender. Según Esteves (2011, pág.238) en el contexto en el cual se inserta la sociedad brasileña.

*[..] a cultura do auto-emprego dissemina amplamente a noção de que a informalidade é uma alternativa válida ao campo do trabalho formal, o que promove como consequência, por um lado, a precarização dos direitos e condições de trabalho, e por outro, a redução dos custos de manutenção do trabalho e da máquina econômica. A cultura do auto-emprego, largamente difundida na atualidade, dá ao trabalho por conta própria caráter de mobilizador das virtudes empreendedoras, ao mesmo tempo em que a 'sociedade por conta própria' torna-se alternativa para a não intervenção do Estado na promoção de empregos e na garantia de direitos trabalhistas (Esteves, 2011, pág. 238)<sup>44</sup>.*

Lo que se puede extraer de estos factores es que la cultura de formación de subjetividades “colectivas a lo largo del tiempo de crisis estructural en las

---

<sup>44</sup> [...] la cultura del autoempleo disemina ampliamente la noción de que la informalidad es una alternativa válida al campo del trabajo informal, lo que promueve como consecuencia, por un lado, la precarización de los derechos y condiciones de trabajo, y por otro, la reducción de los costos de mantenimiento del trabajo y de la maquina económica. La cultura del autoempleo muy difundida en la actualidad, da al trabajo por cuenta propia carácter de movilizador de las virtudes emprendedoras, al mismo tiempo en que la 'sociedad por cuenta propia' se vuelve alternativa para la no intervención del Estado en la promoción de empleos y en la garantía de derechos laborales (Esteves, 2011, pág. 238).

relaciones de trabajo, es inherente a las relaciones determinadas bajo la ética del capital” (pág. 2). Desde este ángulo, la cultura promueve la creación de nuevas formas de lidiar con el capital. Es ella quién, en este aspecto, también crea formas de relacionarse con el emprendimiento, por lo tanto, con la Economía Solidaria. Para Barbosa (2007, pág.67) “los cambios no son solo económicos en el aparato productivo y en la apropiación de riquezas, sino también en la manera de pensar de las clases sociales para resolver los dilemas sociales”.

La Economía Solidaria, bajo este aspecto, propone la construcción de un nuevo orden social, como argumenta Salazar (2008). Sin embargo, esto solo es posible a partir de nuevas posibilidades, de nuevos sentidos atribuidos al trabajo en sí. Posibilidades estas que van más allá de aquello que se propone al capital. Aún, segundo Salazar (2008b), sin perder de vista la lógica del capital, es indispensable considerar la posibilidad de movimientos y grupos organizados, que empiezan a apuntar para la constitución de espacios más democráticos que subvierten la lógica que predomina al capital.

De esa forma Antunes, Salazar destaca que:

*a partir das atuais transformações societárias, a invenção societal de uma nova vida, autêntica e dotada de sentido, recoloca a necessidade de construção de um novo sistema de metabolismo social, onde o trabalho é entendido enquanto atividade autodeterminada, baseado no tempo disponível (para produzir valores socialmente necessários) e contra a produção fundada no trabalho enquanto atividade heterodeterminada (baseada no tempo excedente para a produção exclusiva de valores de troca para o mercado e para a reprodução do capital). Dessa forma, a possibilidade de instaurar uma nova sociedade, tendo como base as necessidades humanas, não se encerra no trabalho. Mas tem seu ponto de*

*partida no desenvolvimento cotidiano das atividades laborativas, que os indivíduos sociais exercem (Antunes, 2008, apud Salazar, 2008b).<sup>45</sup>.*

Con esta exposición lo que se puede identificar es que la economía solidaria, en el intento de construir una sociabilidad diferenciada, por medio del trabajo, incluye una organización política basada en valores y principios que permiten no tener por meta el trabajo exhaustivo, pero sí, que se pueda dotar al trabajo de valor en el sentido de relaciones sociales de trabajo, que salgan del eslabón de la lógica del mercado capitalista, aunque se sepa que se encuentra incluida en este mercado capitalista (Esteves, 2011).

Según Esteves (2011, pág. 254) para que esto sea posible, la Economía Solidaria debe incluir en sus análisis:

*[..] a indissociação do trabalho concreto e do trabalho abstrato enquanto produção social e histórica; neste sentido, torna-se fundamental, no estabelecimento de uma nova ordem social, considerar a dialética na qual se insere a categoria do trabalho enquanto centralidade, bem como os processos de alienação do trabalhador, facilitados pelo afastamento cada vez maior, na sociedade capitalista, entre o trabalhador e sua produção. Assim, este enfrentamento, na perspectiva da economia solidária, realiza-se contra essa alienação, onde o produtor e seu produto relacionam-se diretamente e o valor produzido retorna diretamente a ele ou ao grupo produtivo ao qual pertence. O trabalho é tomado em sua perspectiva enquanto valor uso e como historicidade de relações sociais e produtivas, o que garante ao trabalhador tornar seu trabalho categoria central em suas relações, dadas as produções sociais e históricas dele decorrentes.*

---

<sup>45</sup> a partir de las actuales transformaciones societarias, la invención en la sociedad de una nueva vida, autentica y dotada de sentido, reemplaza la necesidad de construcción de un nuevo sistema de metabolismo social, donde el trabajo es comprendido como actividad autodeterminada, basada en el tiempo disponible (para producir valores socialmente necesarios) y contra la producción fundada en el trabajo como actividad heterodeterminada (basada en el tiempo excedente para la producción exclusiva de valores de intercambio para el mercado y para la reproducción del capital). De esa forma, la posibilidad de instaurar una nueva sociedad, tomando como base las necesidades humanas, no se encierra en el trabajo. Tiene su punto de partida en el desarrollo cotidiano de las actividades laborales, que los individuos sociales ejercen (Antunes, 2008, apud Salazar, 2008b).

Frente a esto, se ve la necesidad de comprender el trabajo como “ontología del ser social, es decir, actividad inherente a la existencia humana y como historicidad, en un aspecto sociológico, para comprender que en la contemporaneidad se creó un modo de relacionarse con el trabajo” (Esteves, 2011, pág. 255) en el cual existe la subordinación humana al trabajo, o sea, existe una “subordinación del valor de uso del trabajo sobre el valor de trueque (Esteves, 2011, pág. 255). Para el mismo autor ocurre en este caso, la desconsideración de la historicidad y del “carácter social en la cultura capitalista” (op cit).

Entre todas estas argumentaciones, en la Economía Solidaria, cuando se afirma la centralidad del trabajo como punto de partida para la construcción de una sociedad, viene a acrecentar su propuesta de cambio. Cambio este que parte de la transformación de la estructura social, de las alteraciones de las relaciones del hombre con las relaciones de trabajo propiamente dicho. En este contexto de cambios, se colocan mecanismos que insertan el trabajo como categoría central:

*[..] que reconhece a relação entre o trabalhador e a sua atividade, a Economia Solidária inclui um projeto político que, através da estruturação de redes locais que contam com a articulação de cooperativas de produção e comércio justo, permite novas estruturas de trabalho. Além disso, a contribuição de processos de formação de multiplicadores e multiplicadoras garante a difusão dos princípios e valores que norteiam a proposta da Economia Solidária (Esteves, 2011, pág. 255)<sup>46</sup>.*

---

<sup>46</sup> [...] que reconoce la relación entre el trabajador y su actividad, la Economía Solidaria incluye un proyecto político que, a través de la estructuración de redes locales que cuentan con la articulación de cooperativas de producción y comercio justo, permite nuevas estructuraciones de trabajo. Además de eso, la contribución de procesos de formación de multiplicadores y multiplicadoras garantiza la difusión de los principios y valores que guían la propuesta de la Economía Solidaria (Esteves, 2011, pág.255).

Para la Economía Solidaria el trabajo tiene un carácter que va más allá de lo mecánico. Tiene un carácter humanizado que tiene por meta acercar al trabajador y a la trabajadora a aquello que produce, confiriendo una estructura colectiva, autonomía y dignidad, desvinculando el lucro como actividad fin, única y estricta. De esta forma, la Economía Solidaria permite emprender con base en lo social y solidario, mantenerse financieramente y tener tiempo libre para la familia y para las actividades de ocio.

Dentro de estos aspectos, Singer (in Cattani, 2003) argumenta que “la solidaridad a los desfavorecidos quiere decir que las entidades que promueven la economía solidaria priorizan la organización de cooperativas formadas por desempleados, trabajadores en vía de perder el empleo por crisis en la empresa que les paga el salario y pobres en general”. (pág. 116).

Gadotti (2009) aún reflexiona que la Economía Solidaria tiene también el papel de incluir a los marginados ofreciendo condiciones para que todos que quieran, puedan participar y tener la posibilidad de tener un empleo en una cooperativa solidaria. Bajo la ética de la Economía Solidaria, la sostenibilidad, y emancipación, “la solidaridad y la inclusión social son fundamentales como principios y no para resolver los problemas estructurales, como ocurre en el capitalismo (Gadotti, 2009, pág. 25)”.

*[..] o conceito de inclusão social é controverso. Não basta incluir. Não há solução se pensarmos apenas na inclusão social que aí está. Incluir na esfera do capitalismo – que é um modo de produção essencialmente exclusivo – é uma contradição evidente. Estaríamos tentando resolver um problema criado pelo capitalismo por meio do próprio capitalismo. Na verdade, a inclusão social não é apenas social. Ela é, necessariamente, também uma inclusão econômica e tecnológica. Numa ótica transformadora, a inclusão com qualidade social deve respeitar e valorizar*

*as diferenças e, ainda, possibilitar maiores esperanças de emancipação (Gadotti, 2009, pág.25)<sup>47</sup>.*

Lo que apunta Gadotti (2009) es que no se puede entender la Economía Solidaria como un objeto, sino que el punto de partida es su carácter transformador de las relaciones de trabajo. Este es su canal de transformación más palpable. La Economía Solidaria tiene por meta la justicia del comercio de su producción, la cooperación entre sus socios, la equidad entre los sexos, la sostenibilidad, además de otros elementos que la colocan como una alternativa diferente de medios de producción y emprendimiento. Tal como expone Gadotti (2009, pág.24) “la economía solidaria involucra a personas comprometidas con un mundo más solidario, ético y sostenible. Por eso, la Economía Solidaria está estrechamente ligada a la educación transformadora”.

Todo este proceso involucra un cambio cultural. No es posible emprender con la Economía Solidaria y con un pensamiento capitalista de mercado. La práctica de Economía Solidaria requiere un cambio cultural. Es necesario que sus cooperados pasen antes por una formación para poder comprender el proceso de organización de la Economía Solidaria para que solo entonces pasen a ser parte. La eficiencia depende de esta formación para que como práctica económica pueda ser eficiente. Para Gadotti (2009, pág. 33) “la eficiencia está ligada no solo a valores económicos, sino también, a valores culturales de las prácticas solidarias”. Esto quiere decir que la Economía Solidaria debe ser estudiada para que pueda tener base conceptual dentro de

---

<sup>47</sup> [...] el concepto de inclusión social es polémico. No basta incluir. No hay solución si pensar solo en la inclusión social que ahí está. Incluir en la esfera del capitalismo – que es un modo de producción esencialmente exclusivo – es una contradicción evidente. Estaríamos intentando resolver un problema creado por el capitalismo por medio del propio capitalismo. En la verdad, la inclusión social no es apenas social. Ella es, necesariamente, también una inclusión económica y tecnológica. En una óptica transformadora, la inclusión con calidad social debe respetar y valorar las diferencias y, aún, possibilitar mayores esperanzas de emancipación (Gadotti, 2009, pág. 25).



la lógica de valores sociales para que puedan ser difundidos en las prácticas culturales.

La formación es necesaria para que trabajadores y trabajadoras puedan comprender como se da el proceso de comercio justo y solidario practicado en las cooperativas de Economía Solidaria. Según Fretell y Roca (*in* Cattani, 2003, pág. 36), para comprender este proceso se debe:

*[..] entender por comércio justo a rede comercial de produção – distribuição - consumo orientada para um desenvolvimento solidário e sustentável, que beneficie principalmente os produtores excluídos ou em situação de desvantagem, impulsionando melhores condições econômicas, sociais, políticas, culturais, ambientais e éticas neste processo (Cattani, 2003, pág. 36)<sup>48</sup>.*

Este proceso permite la inclusión social de modo pleno por medio del trabajo, a través de la valorización y reconocimiento del trabajo y de aquello que se espera de él. También se tiene en cuenta las expectativas de los productores y consumidores, en la intención de que se consiga una mejora en la calidad de vida para todos. Para Fretell y Roca (*in* Cattani, 2003, pág. 36) “el comercio justo busca disminuir el número de intermediarios entre los productores y consumidores (que generan gastos extras) y pagar por los productos un precio determinado y estable”.

Todos esos puntos colocan a la Economía Solidaria en un eslabón diferenciado de comercio y trabajo. Así termina por ser poblada por una vasta gama de experiencias e iniciativas que buscan por soluciones-con una meta que implica un ideal emancipatorio, lo que Cattani (2003, pág. 36) define como “el proceso

---

<sup>48</sup> [..] comprender por comércio justo la red comercial de produção – distribuição – consumo orientada para un desarrollo solidario y sostenible, que beneficie principalmente a los productores excluidos o en situación de desventaja, impulsando mejores condiciones económicas, sociales, políticas, culturales, ambientales y éticas en este proceso (Cattani, 2003, pág. 36).

ideológico e histórico de liberación de comunidades políticas o grupos sociales, de la dependencia, de la tutela y de la dominación en las esferas económicas, sociales y culturales”. Por esta trayectoria, la emancipación gana la amplitud de alcanzar la mayoría de conciencia, con capacidad de autonomía, con percepción de la realidad, capaz de percibir imposiciones. En este sentido Cattani (2003) argumenta que es “el inverso del pensamiento elitista que afirma continuamente la incapacidad congénita del pueblo de tener iniciativas autónomas y de manifestar y defender sus propios intereses”, es decir, son capaces de percibir que el capital invierte en dominar y aún son capaces de notar que se puede hacer diferente e invertir en sus ideales.

Las experiencias de la Economía Solidaria tienen en consideración, la autogestión, en la búsqueda de medios que permitan construir modelos que innoven el proceso productivo y socialicen tales procesos para que los participantes puedan compartir desde la cooperación, oponiéndose a la lógica del capital, en la cual predominan la jerarquía del poder y la exploración de plusvalía (Cattani, 2003). La Economía Solidaria se centra en el ser humano y en su capacidad productiva y democrática para la resolución de los problemas, insertando los grupos excluidos, entre ellos, muchas veces las mujeres, que aún ejecutando los mismo trabajos que los hombres reciben menos que ellos.

El trabajo y vida en comunidad también es uno de los elementos esenciales de la Economía Solidaria, la generación de trabajo e ingresos a través de esta forma innovadora de organización comunitaria, es uno de sus ideales.

De esta forma, hablar de economía solidaria significa hablar también de una revalorización de la creatividad y de la implicación con diferentes formas de sobrevivir y de convivir socialmente, de mantenerse relaciones solidarias diferentes de las relaciones mercadológicas capitalistas o de las relaciones

asistencialistas. Esta perspectiva prevé la promoción de cambios en la vida de las personas activando la solidaridad, acrecentando la cooperación, el diálogo y la búsqueda de alternativas diferentes.

Se sabe que Brasil no es un país pobre, pero que se destaca por la pobreza de su población, o por la desigualdad existente entre sus habitantes. Para disminuir este hecho, se han promovido muchos programas asistencialistas, disminuyendo un poco la desigualdad existente. La Economía Solidaria es una puerta para la disminución de estos problemas, pues, podría abrir caminos de trabajo y generación de ingresos para comunidades enteras, tal cual expone Singer (2003).

Aún, según el mismo autor:

*La Economía Solidaria fue concebida para ser una alternativa superior por proporcionar a las personas que la adoptan, como productoras, ahorradoras, consumidoras, etc., una vida mejor. Vida mejor no solo en el sentido de que puedan consumir más con menor dispendio de esfuerzo productivo, pero también mejor en la relación con familiares, amigos, vecinos, colegas de trabajo, colegas de estudio, etc., en la libertad de cada uno de elegir el trabajo que le da más satisfacción; en el derecho a la autonomía en la actividad productiva, de no tener que someterse a ordenes ajenas, de participar plenamente de las decisiones que lo afectan; en la seguridad de cada uno de saber que su comunidad jamás lo dejará desamparado o abandonado (Singer, 2002, pág. 114-115).*

Según Singer (2002) la razón para que la Economía Solidaria exista es para que la vida del trabajador mejore efectivamente.

*[..] a Economía Solidaria só se tornará uma alternativa superior ao capitalismo quando ela puder oferecer a parcelas crescentes de toda a população oportunidades concretas de autossustento, usufruindo o mesmo bem-estar médio que o emprego assalariado proporciona. Em outras*

*palavras, para que a economia solidária se transforme de paliativo dos males do capitalismo em competidor do mesmo, ela terá de alcançar níveis de eficiência na produção e distribuição de mercadorias comparáveis aos da economia capitalista e de outros modos de produção, mediante o apoio de serviços financeiro e científico-tecnológico solidários. (Singer, 2002)<sup>49</sup>.*

Para tanto, Singer (2002, pág.130) aclara que la ventaja ofrecida por la cooperativa es el hecho de que ella “permite y induce los directamente interesados a participar de las discusiones y negociaciones sobre cuestiones de su interés”. Es decir, la motivación mayor para el avance de la Economía Solidaria sería política en el sentido de que los trabajadores y consumidores puedan tomar parte de las decisiones que influyen directamente en sus elecciones. En este sentido Singer (2002) pone en juego el alcanzar un ambiente social diferente de lo que se tiene, en el que la solidaridad y cooperación serán “formas racionales de comportamiento en función de normas de convivencia que producen y reproducen la igualdad de derechos y de poder de decisión y el compartir pérdidas y ganancias de la comunidad entre todos sus miembros” (Singer, 2002, pág. 116).

Con relación a las condiciones en que esa calidad especial de la Economía Solidaria podría prosperar prestamos atención al argumento de Singer (2002) de que, a diferencia de la revolución social capitalista, la socialista no se da con el desarrollo de fuerzas productivas. Los beneficios de la Economía Solidaria, según Singer (2002), no se transforman en fuerzas productivas, sino de desalienación de aquellos que consumen y de los que producen. Y, si el conocimiento de las actividades económicas es fruto de una acción natural

---

<sup>49</sup> [...] la Economía Solidaria solo se volverá una alternativa superior al capitalismo cuando ella pueda ofrecer a partes crecientes de toda la población oportunidades concretas de auto sustento, usufructuando el mismo bienestar que el empleo asalariado proporciona. En otras palabras, para que la economía solidaria se transforme en paliativo de los males del capitalismo en competidor del mismo, tendrá que alcanzar niveles de eficiencia en la producción y distribución de mercancías comparables a los de la economía capitalista y de otros modos de producción, mediante el apoyo de servicios financiero y científico-tecnológico solidarios. (Singer, 2002).

para el emprendedor no lo es para el trabajador, mucho menos para el consumidor. “El espíritu cooperativista o la conciencia socialista no surge espontáneamente. El anhelo por la desalienación presupone que las personas estén informadas de que están alienadas de la mayoría de las decisiones que afectan sus vidas y de sus dependientes” (Singer, 1998, pág. 131).

### **5.1.1 Las Redes de Colaboración Solidaria de Mance**

De entre las modalidades desiguales que abarcan el vasto mundo de las organizaciones de Economía Solidaria, Euclides Mance defiende lo que denomina redes de colaboración solidaria. Su concepto trae la idea de que la red parte de un principio donde las unidades que trabajan solas tienen la tendencia a fracasar, debido al hecho de que no consiguen superar el modo de producción capitalista, más fuerte y competitiva. Como alternativa para este problema, las redes de colaboración solidaria surgen en el sentido del trabajo conjunto, interconectando movimientos de consumo y producción, basándose en el encadenamiento de células productivas, donde una sirve de base para otra. Tal modelo da referencia a los productos desarrollados y disponibles dentro de la red, en un proceso de retroalimentación, haciendo crecer la red y tornarse autosuficiente. Para que este ideal sea posible, es necesario un proceso de educación e información que sea capaz de crear una tradición de consumo solidario, como argumenta Mance (2000):

*Consumir un producto que posee las mismas calidades que los similares – siendo o no un poco más caro – o un producto que tenga una calidad un poco inferior a los similares – no obstante sea también un poco más barato – con la finalidad indirecta de promover el bien vivir de la colectividad (mantener empleos, reducir jornadas de trabajo, preservar ecosistemas, garantizar servicios públicos no estatales, etc.) es lo que denominamos aquí consumo solidario. (Mance, 2000, pág. 2).*

El modelo de Mance prioriza la generación de trabajo e ingreso y su mantenimiento, para que sea estable a lo largo del tiempo. Mance propone estrategias que conducen al bienestar social, sin buscar el lucro extremo desvinculado de los propósitos sociales.

El modelo defendido por Singer, aún que tenga algunas similitudes con el modelo presentado por Mance, sobre todo en lo que respecta a la solidaridad como valor, en vez del lucro como tema central, se distancia en las estrategias utilizadas para el alcance de los objetivos. Mance (2000) expone que no hay necesidad de apoyo del gobierno para alcanzar los objetivos y el desarrollo de redes, mientras Singer destaca que es esencial el apoyo del gobierno para el desarrollo de cualquier iniciativa que quiera ser diferente del modelo dominante. Mance (2000) propone una red paralela al modelo dominante, Singer propone una red inserta en el modelo vigente, con capacidad de enfrentarlo, evolucionar y ser capaz de superar tal modelo.

Singer (2002) destaca que la argumentación de Mance (2000) es delicada cuando se apoya esencialmente en la priorización del consumo solidario como factor de viabilidad al priorizar los emprendimientos. Al comercializarse solamente dentro de las mismas redes, que el producto sea de calidad inferior y con precios superiores al mercado exterior deja las cooperativas debilitadas. Otra fragilidad apuntada por Singer (2002) es que no es posible que la totalidad de los productos sean absorbidos por las redes, por lo que los excedentes tienen que ser comercializados en el mercado fuera de las redes y ahí la competencia es más difícil de acompañar el mercado cerrado, menospreciando los productos, que tengan dificultad de competir.

### **5.1.2 Marcos Arruda – Socioeconómica**

Arruda (2003) conceptúa la Economía Solidaria como un sistema abierto, fijado en los valores de la cooperación y del compartir, de la solidaridad y de la autogestión, de las necesidades, deseos y aspiraciones de la persona, de la comunidad, de la sociedad y de la especie. Busca la emancipación del ser humano y el abrigo de una doble demanda: la representación simple y la representación ampliada de la vida, la economía con finalidad social.

Según Arruda (2003, pág.234) “la lógica del capital es migrar para donde hay más capital y posibilidades de acumulación y de lucro, y no para donde hay más necesidades humanas a satisfacer”. En este contexto, expone la proposición de ese paradigma por otro que dé prioridad a la satisfacción de las necesidades de aquellos que necesitan de cambios en el plan de valores vigentes, en un “trabajo cultural para hacer emerger la solidaridad consiente” (op cit.). Arruda (2003) argumenta el papel de la formación humanística para que las personas que van participar de una Economía solidaria tengan conciencia de lo que están haciendo y de lo que van enfrentar, habiendo compromiso en pro del bien común, existiendo aún el trabajo para que mejore las diferentes dimensiones humanas de forma complementaria.

### **5.2 Emprendimiento Femenino en Brasil**

Como ocurre en España, la inserción de las mujeres es cada vez mayor, ya sea en el mercado de trabajo, como trabajadoras, como emprendedoras o como dueñas de sus negocios. El hecho es que cada vez más, crece el número de brasileñas que se aventuran a emprender un negocio suyo y sacar de él el sustento y el de su familia (GEM Brasil, 2014).

Según Dolabela (2002, pág. 29) “el emprendedor es un ser social, producto del medio en que vive”. El emprendimiento no es una actividad reciente, permanece desde siempre, “pues, innovar es parte de la naturaleza humana” (ídem). Dolabela (2006, p 30) argumenta que “[...] el emprendedor es el responsable del crecimiento económico y del desarrollo social. Por medio de la innovación dinamiza la economía”.

En el Brasil, las mujeres tienden a aventurarse más en los negocios, como demuestran los datos del GEM Brasil (2014). En 2014, el porcentaje de mujeres que iniciaron un negocio fue de 51,2%, mientras que el porcentaje masculino ha sido de 48,8% del monto total.

Jamali (2009) argumenta que muchas mujeres que inician un emprendimiento, al encontrarse con estructuras limitadas de oportunidades de trabajo, discriminación, y también la necesidad, tienden a buscar formas de generar ingresos y conciliar la doble jornada: el trabajo remunerado y el trabajo familiar. Además del hecho de que las empresas creadas por mujeres son, en la mayoría de las veces, de pequeño porte, con pequeño número de empleados y con rendimientos bajos.

Según Lindo et al. (2004, pág.6) el emprendimiento es una fuente interesante para la generación de ingresos para las mujeres “una vez que las corporaciones habrían fallado en ofrecerles oportunidades de trabajo que garantizaran estabilidad y flexibilidad. Por esta razón, el emprendimiento se volvería una alternativa para que pudiesen tener control sobre su tiempo, su futuro y destino profesional”. La apertura de un negocio que sea propio también se constituye en una solución para los conflictos familiares que dejan a la mujer en una situación de elegir entre la familia y el trabajo (Tonelli y Betiol, 1991). Para Carr (1996) la oportunidad de trabajar media jornada y poder realizar su



trabajo remunerado en casa, argumenta en favor de la mujer emprendedora, motivada por las necesidades familiares.

La mujer emprendedora brasileña, según Beauvoir (1967), consigue disminuir la distancia que la separa de los hombres. Para el autor, solo por medio del trabajo es que la mujer logra garantizar su total independencia y libertad.

Según Villas Boas (2010, pág. 51) “Existen importantes diferencias entre los estilos de emprender masculino y femenino. Ellas tienen una óptima capacidad de persuasión y se preocupan por sus clientes y suministradores, lo que contribuye al progreso de la empresa”, de acuerdo con Grzybovski (et al., 2002) lo que diferencia el emprendimiento femenino del masculino es:

*La mujer logra construir un sentimiento de comunidad, por medio del cual los miembros de la organización se unen, y aprenden a creer y a cuidar unos de los otros. Las informaciones son compartidas y todos los que serán afectados por una decisión tienen la oportunidad de participar de la toma de decisión (Grzybovski, et al 2002, pág. 8).*

Prehn (2004, pág.55) argumenta que “una vez que en general dispone de pocos recursos financieros para la inversión inicial, la microempresa ha sido la opción más buscada por las mujeres que anhelan iniciar su propio negocio”. Dentro de esta perspectiva, las empresas femeninas terminan por abarcar todo el proceso de producción, desde el principio hasta la línea de producción y la distribución de sus productos.

El emprendimiento femenino brasileño cuenta con más de 18 millones de empresas que se encuentran en fase inicial. De este total, 53% fueron creadas por mujeres, según el GEM (2014). La actuación femenina predomina en el sector del vestido/ textil, comercio minorista, productos alimentarios, fabricación de maletas, carteras y utensilios para viaje, en el alojamiento y alimentación.

Como se puede percibir, el panorama de la mujer emprendedora brasileña es similar al de la mujer española en algunos sectores y se diferencian en otros. Las razones para iniciar un emprendimiento parecen ser las mismas: tratan sobre la falta de oportunidad en otros empleos, las dificultades de conciliar la vida familiar con el empleo, quedando la mujer subyugada al hombre. La generación de ingresos por el trabajo femenino ha sido vista como complemento, sea dentro o fuera del hogar. Este hecho se basa en la creencia de que el trabajo realizado por la mujer en casa no constituye un empleo por el hecho de no generar ingresos. Esta idea, según Bruchini (2006), se debe a la distinción no correcta entre trabajo y empleo, confundiéndose producción con producción de mercancías. Esto presenta la ocupación femenina como inferior a la del hombre por el hecho de no generar ingresos, pues, la producción masculina genera producción mercantil y la producción femenina genera solo la actividad domestica elemental.

La posición de la mujer en el mercado de trabajo es reciente y cuenta con movimientos feministas de luchas por derechos que pudiesen garantizar la igualdad entre hombres y mujeres en la sociedad. La primacía masculina viene de circuitos históricos que remontan a los antepasados más antiguos. Cambiar eso fue un camino arduo y trabajoso, que en tiempos actuales todavía requiere de acciones e inversión para que la situación no retroceda, sobre todo, en relación a los rendimientos en relación al mismo tipo de trabajo, donde, hombres son mejor remunerados realizando el mismo trabajo que mujeres. En este sentido Kergoat (1992) expone que la división sexual del trabajo es algo que necesita ser traspuesto, dimensionado con la intención de alcanzar la equidad / igualdad, desistiendo de las relaciones de predestinación biológica de la mujer y mirándola como igual.

Las condiciones de desigualdad entre hombres y mujeres, como mencionado, perduran largamente en el transcurrir de la historia humana en sociedad. Toda esta discrepancia es fruto de una construcción social y no posee motivos de orden biológico. Todos estos factores agregados terminan por conciliar la división entre los sexos.

Las argumentaciones de Lodi (1999) y Robbins (2000), sobre la gestión empresarial ofrecen alteraciones significativas, referidas al sexo y a los modos de administrar. Según Lodi (1999) mujeres ejecutivas demuestran atributos característicos para las empresas. Ellas tienen la capacidad de administrar tanto su función dentro de la organización, cuanto organizar las actividades necesarias a la organización de su ambiente familiar. Son flexibles para acomodarse a situaciones desiguales; son sencillas para acatar decisiones que las dejan desmotivadas; demuestran equilibrio emotivo; presentan disposición para empezar en posiciones inferiores; soportan mejor las situaciones adversas; presentan madurez para actividades de *housekeeping*, es decir, administrar su trabajo en condiciones específicas en ambientes estables.

*Las mujeres animan la participación, el compartir del poder y de la información e intentan aumentar la autoestima de los seguidores. Prefieren liderar por la inclusión y recurren a su carisma, experiencia, contactos y habilidades interpersonales para influenciar los otros. Los hombres tienden a adoptar más un estilo directivo de comando y control. Recurren a la autoridad formal de su cargo como base para su influencia. [...] La tendencia de las líderes del sexo femenino, de ser más democráticas que los del sexo masculino, disminuye cuando las mujeres ocupan cargos de dominancia masculina. Según parece, las normas grupales y los estereotipos masculinos sobre los líderes anulan las preferencias personales, de tal forma que las mujeres abandonan sus estilos femeninos en esos cargos y actúan de modo más autocrático (Robbins, 2000, p 413).*

De acuerdo con Betiol y Tonelli (1991) existe una generación de mujeres en la sociedad brasileña que luchó mucho por su reconocimiento social, para hacer valer sus derechos y conquistar su lugar. Ellas son emprendedoras.

Dentro de estas consideraciones se puede destacar el trabajo de Guérin (2005) que reflexiona sobre las carencias del mercado de trabajo y frente eso, la Economía Solidaria se muestra como alternativa viable y respecto a la situación de carencia de estímulos y recursos de que se dispone para la erradicación de la pobreza y ofrecimiento de posibilidades desde el Estado, ofertando más que programas asistencialistas, pero sí, medio de supervivencia basados en la dignidad humana. Así, según Guérin (2005) la Economía Solidaria surge como propuesta para la reinserción de estas clases desfavorecidas de la sociedad, reinsertando también lo económico en lo social y en lo político. En estos términos, la Economía Solidaria se demuestra como una real posibilidad económica en la cual las personas pueden encontrar premisas de igualdad. Este factor hace que la Economía Solidaria se presente a las mujeres como una propuesta real de alcanzar independencia, no solo financiera, pero también humana.

Por tratarse de un proceso de construcción colectiva, la Economía Solidaria puede servir como un instrumento de transformación y liberación de las mujeres en la sociedad brasileña, aún no se tratando solo de un movimiento con exclusividad femenina. Las mujeres se empeñan en participar y hacer dar cierto el emprendimiento colectivo de los cuales participan. Esas actividades no consideradas solo como ocupación de tiempo ocioso por las mujeres, son consideradas como formas organizadas de trabajo, participación, liderazgo y toma de decisiones, con el objetivo de ser reconocidas por sus trabajos de modo colectivo e individual, dignificando su trabajo. Así, no se sienten como

participantes solo de obras asistenciales, sino de emprendimientos solidarios donde todas ganan con el empeño de todas (Culti, 2004).

En este contexto, es oportuno decir que el cooperativismo se vuelve un elemento de fundamental importancia, pues, tiene la capacidad de promover la aplicación de recursos financieros en favor de una comunidad entera y hacer que la misma se desarrolle. Puede, también, representar las iniciativas de muchos ciudadanos y ciudadanas, que contribuyen a que el desarrollo de la economía sea en pro del bienestar social de todos. En esta coyuntura, hombres y mujeres tienen papel igual. Las cuestiones de género cambian actitudes y comportamientos, teniendo como meta las relaciones de equidad entre los sexos.

Un proceso de organización colectiva puede transformar el papel de las mujeres en la sociedad, considerando las relaciones sociales y de género, mismo que no sea un movimiento exclusivo de mujeres (LACERDA y SANTOS, 2014, pág. 7). En este contexto, las autoras afirman que:

*As experiências coletivas, em funções de liderança ou não, possibilitam reconhecimento e visibilidade às atividades das mulheres e a sua atuação ultrapassa a ação comum a elas atribuída, de reivindicações sociais. Quebra-se, inclusive, a idéia de que as atividades na Economia Solidária são muito próximas do trabalho comunitário, tido como território das mulheres. São atividades de trabalho coletivo e solidário, mas não assistencialista, ao contrario, trata-se de atividades produtivas geradoras de renda, como a Cooperativa e outros empreendimentos coletivos autogeridos industriais e comerciais, com forte presença das mulheres (Lacerda y Santos, 2014, pág. 7)<sup>50</sup>.*

---

<sup>50</sup> Las experiencias colectivas, en función de liderazgo o no, posibilitan el reconocimiento y la visibilidad de las actividades de las mujeres y su actuación supera la acción común que a ellas se les atribuye, de reivindicaciones sociales. Se rompe, incluso, la idea de que las actividades en la Economía Solidaria son muy cercanas del trabajo comunitario, considerado como

La promoción de oportunidades iguales dentro de las cooperativas es de gran importancia y hace parte del movimiento cooperado tanto que ha puesto en sus prioridades “la promoción de la igualdad de los sexos en las cooperativas en todos los niveles” (Lacerda y Santos, 2014, pág. 7).

*As cooperativas brasileiras tentam favorecer a participação das mulheres na qualidade de delegadas enquanto representação legal em todo o mundo, para sustentar seu crescimento profissional e vivenciar espaços autogestionários, onde a mulher consegue vislumbrar um maior reconhecimento das suas potencialidades, fortalecendo vínculos sociais rompidos em processos anteriores de exclusão (Lacerda y Santos, 2014, pág. 7).<sup>51</sup>.*

Estas acciones generan entre las mujeres y hombres integración y sentimiento de igualdad, de gestión democrática y propone la ruptura con la división social del trabajo.

En Brasil, la creación de cooperativas ha propiciado del aumento de las mujeres que deciden emprender. Una señal de esto son los números que apuntan un porcentaje del 52% del total de los socios como son mujeres. El avance de los liderazgos femeninos es un hecho que se ve muy claro en el mundo de las cooperativas, las mujeres son mayoría entre los cooperativistas y cada vez más están asumiendo papeles de alto grado de importancia en la gestión de las cooperativas (Brasil, 2016).

---

territorio de las mujeres. Son actividades de trabajo colectivo y solidario, pero no asistencialista, al revés, se trata de actividades productivas generadoras de ingresos, como la Cooperativa y otros emprendimientos colectivos autogestionados industriales y comerciales, con fuerte presencia de las mujeres (Lacerda y Santos, 2014, pág. 7).

<sup>51</sup> Las cooperativas brasileñas intentan favorecer la participación de las mujeres en la calidad de delegadas mientras representación legal en todo el mundo, para sustentar su crecimiento profesional y vivenciar espacios de autogestión, donde la mujer consigue vislumbrar un mayor reconocimiento de sus potencialidades, fortaleciendo vínculos sociales rotos en procesos anteriores de exclusión (Lacerda y Santos, 2014, pág. 7).

Al compararse las regiones brasileñas, el Norte cuenta con 59% de presencia de mujeres dentro de sus cooperativas, frente al 41% de hombres, según apuntan los datos de la Organización de las Cooperativas Brasileñas (OCB). Este perfil indica que las mujeres no solo avanzan dentro del mercado de trabajo cooperativista sino que también buscan la unión en grupos para que puedan desarrollarse juntas (BRASIL, 2016). “Al organizarse en cooperativas, las mujeres aplican principios de gestión a su producción y reparten de forma igualitaria el resultado de su trabajo. De acuerdo con la OCB, la presencia de mujeres es más representativa en las cooperativas de crédito, agrícolas y textiles” (Brasil, 2016).

Las mujeres brasileñas que participan de cooperativas mixtas también están alcanzando funciones de liderazgo en números cada vez mayores, mientras que los hombres terminan asumiendo las funciones de ejecución del trabajo propiamente dicho (Brasil, 2016). Según Mauricio Alves, gerente del *Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop)*, las mujeres tienen gran capacidad para administrar, por este hecho terminan asumiendo tales funciones.

Sin embargo, la situación de modo más general, no es tan satisfactoria cuanto se quiere que sea. La continuidad de las relaciones asimétricas entre hombres y mujeres se perpetúan en el mercado de trabajo, tanto en remuneración, como en relación a la marginación de las mujeres respecto a los hombres (Cappellin, 2004 *apud* Ramos, 2011). Una consecuencia de este factor es que las mujeres se encuentran más expuestas a situaciones de violencia y pobreza, además de la exclusión social, que resultan en procesos de desvinculación social que dificultan la vida en sociedad (Ramos, 2011).

Las asociaciones y cooperativas de Economía Solidaria, además de ser fundamentales para la producción de trabajo e ingresos, tienden a propiciar autonomía para las mujeres. Los emprendimientos solidarios posibilitan el desarrollo de proyectos de vida adecuados estimulando vivencias y experiencias, priorizando lo cotidiano y el contexto en que viven los trabajadores y trabajadoras (Ramos, 2011).

Al ingresar en una organización solidaria las mujeres obtienen elementos como la justicia de proximidad, espacios de discusión y reflexión, poder de deliberar sobre temas importantes para la cooperativa, redefinición de la vida familiar y libertad de expresión. Tal proposición de trabajo es construida como un espacio de acción individual y colectivo.

Según Oliveira (2008) la posibilidad de inserción para las mujeres en la Economía Solidaria representa el resultado de transformaciones económicas y culturales. Así, la Economía Solidaria representa la disminución de las desigualdades de género.

Para Ramos (2011) en la Economía Solidaria las mujeres, sobre todo las más carentes, tienen la oportunidad de organizarse financieramente y demostrar para sí mismas que son capaces de administrar sus vidas y que tienen potencial económico para posicionarse contra estigmas sociales acerca del perfil de la mujer pobre que trabaja fuera.

### ***5.3 Región Sur de Brasil – Paraná y Rio Grande do Sul***

En Brasil se analizaron cooperativas en dos estados. Estos estados componen la región sur del país, una de las regiones más desarrolladas en Brasil y con



buenos indicadores sociales y económicos que se encuentran ilustrados en la Figura 5.1.

Figura 5.1 - Estados investigados en Brasil.



Fuente: elaboración propia (2016).

El Estado de *Paraná*, según el *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística* – IBGE, es uno de los tres estados que componen la Región Sur del Brasil. La capital es la ciudad de Curitiba. La última estimación poblacional realizada por IBGE para 2016 es de 11.242.720 habitantes. Y en el último censo poblacional realizado en 2010, el estado contaba con 10.444.526 habitantes y densidad demográfica de 52,40 hab/km<sup>2</sup>. El ingreso mensual por hogar *per cápita* de la población residente en 2015 (valor en reales) fue de R\$ 1.241,00. El Estado tiene 399 municipios (IBGE, 2016).

Límites: al norte y nordeste con el estado de São Paulo, case demarcado por los ríos Paranapanema, Ribeira de Iguape y Araripa. Al suroeste, con Argentina, desde la nacimiento del río Santo Antônio hasta la desembocadura del río Iguaçú en el río *Paraná*. Al este, después la formación de la Escarpa del Mar, se limita con el Océano Atlántico. Al oeste con el Paraguay y con el estado de Mato Grosso do Sul. Al Sur hace límite con el estado de *Santa Catarina*, desde la desembocadura del río *Saí-Guaçu*, en el litoral, hasta las nacientes del río *Jangada en el Morro do Capão Doce*, en la Región suroeste del Estado (Espírito Santo Júnior, 2007).

La economía paranaense es la cuarta mayor del país. Actualmente corresponde al 6,3% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional, valor que registra un ingreso *per cápita* general del R\$ 30,3 mil, arriba del valor registrado de R\$ 26,4 mil referente a Brasil (IPARDES, 2016).

Las mayores economías municipales, según el IPARDES (2016) se encuentran en las ciudades de la Región Metropolitana de *Curitiba*, en virtud del dinamismo de las industrias que se ubican en la región. Sin embargo, las regiones metropolitanas de ciudades como *Londrina, Maringá y Ponta Grossa*, también tienen presencia en la agroindustria y en el sector de servicios; En *Foz do Iguaçu*, destaca el sector turístico, así como en el *litoral* del estado. También tiene una posición destacada la ciudad de *Paranaguá*, en el *litoral*, con las actividades portuarias (IPARDES, 2016).

Los sectores de la economía paranaense más relevantes son: el agropecuario y el mayor productor nacional de granos, con una agenda agrícola diversificada y técnicas agronómicas que se destacan en productividad. La avicultura se supone el 29,2% del total producido en el país. En la industria de transformación predominan los segmentos de alimentos, vehículos

automotores y refinado de petróleo, responsables de cerca del 55,4% (IPARDES, 2016).

### **5.3.1 Estado de Rio Grande do Sul**

Es el Estado del Sur más meridional de Brasil, ubicándose en el extremo sur del país. Su capital es la ciudad de *Porto Alegre*. La población estimada para 2016 es de 11.286.500 habitantes, mientras en el último censo poblacional en 2010 era de 10.693.929 habitantes con una densidad demográfica de los 37,96 km<sup>2</sup>. El rendimiento mensual domiciliar *per cápita* de la población residente en 2015 (valor en reales) era de R\$ 1.435,00. El Estado totaliza un número de 497 municipios (IBGE, 2016). El *Rio Grande do Sul* es el mayor Estado de la Región Sur de Brasil.

Límites: al norte y noreste con el estado de *Santa Catarina*, separados por el río *Uruguay*; al sur y suroeste, separados por los ríos *Quaraí* y *Jaguarão*; a este Océano Atlántico; y, a oeste y noroeste, *Argentina*, separados por el río *Uruguay*.

El *Rio Grande do Sul* es la quinta economía del Brasil. Su PIB alcanza los R\$ 331.1 mil millones, participando con un 6,2% del PIB nacional. A lo que se refiere al PIB *per cápita* alcanza el valor de R\$ 29.657,00 por encima del PIB nacional (ATLAS SOCIOECONÓMICO RS, 2016).

La economía *gaucha* recibe incentivo de dos sectores en especial, la agropecuaria y la industria de transformación. El sector agropecuario gaucho demuestra anualmente una participación del 10,1% de la estructura económica nacional, con fuerte asociación con el sector agroindustrial. Los estudios demuestran que sumadas estas dos actividades se podría llegar al 30% de la

estructura económica nacional, además de ser el sector económico más disperso dentro del territorio del estado, posibilitando ganancias en mayores espacios y para mayores grupos de la población. El sector industrial también tiene gran relevancia para el estado, pues es el segundo en participación del Producto Interno Bruto (PIB), con 24,3% del total. Presenta gran número de empleos formales, sobre todo en las cercanías de la Región *Metropolitana* de *Porto Alegre* (Atlas Socioeconômico RS, 2016).

## **6 METODOLOGÍA DEL TRABAJO EMPÍRICO**

### ***6.1 Método y Metodología: algunas consideraciones***

En las palabras de Gil (2007) el método puede ser definido como el camino a recorrer para alcanzar un determinado objetivo. El método científico también puede ser definido como el conjunto de procedimientos intelectivos y técnicos adoptados para que el conocimiento sea construido de modo eficaz y productivo, sirviendo para el bienestar social (GIL, 2007). En este contexto, la metodología contiene los procedimientos que se han utilizados para un determinado fin. En otras palabras, hablamos de los medios que se han utilizado para construir el conocimiento científico y que pueda ser verificado de modo seguro y confiable.

La investigación se desarrolló en cuatro etapas: la primera fue de base bibliográfica que contempla las principales categorías de análisis del trabajo; la segunda fase fue exploratoria; la tercera fase fue descriptiva y la cuarta, por fin, analítica una vez que se interpretaron las respuestas obtenidas en la entrevistas de forma integrada, por medio de las informaciones obtenidas en la observación participante.

La elección de esta metodología se fundamenta en la posibilidad de analizar el objeto de estudio en su contexto real, utilizando múltiples fuentes de evidencia, cuantitativas y/o cualitativas simultáneamente Villarreal y Landeta, (2010), Yin (1989) y Rialp (2003). En este contexto, Chetty (1996) afirma que el método de estudio del caso es una metodología rigurosa, ya que permite analizar los fenómenos desde múltiples perspectivas y no desde la influencia de una sola variable, a la par que facilitar su exploración de forma más profunda, alcanzando un conocimiento más amplio y global de cada objeto de estudio.

Los procedimientos metodológicos adoptados para alcanzar los objetivos propuestos en la investigación, fueron dos tipologías de análisis: la cualitativa y la cuantitativa. Los análisis cualitativos se basan en el uso de entrevistas semiestructuradas de cuestionarios estructurados y por la observación participante. Para la investigación cuantitativa se evaluaron los datos recogidos en las entrevistas estructuradas y se analizaron estadísticamente.

La investigación cualitativa es enfoque de divergencias por su carácter descriptivo. De acuerdo con Godoy (1995) algunos aspectos son notables en este tipo de investigación. Según la autora, la investigación cualitativa tiene en el ambiente natural su fuente directa de datos. Como ya he mencionado, tiene carácter descriptivo. Este tipo de investigación, demanda esfuerzo y tiempo por parte del investigador. Se preocupa por lo que las personas sienten y piensan. De este modo, la percepción y análisis de los datos parte de aquello a lo que las participantes en la investigación dan significado.

De acuerdo con Forte (2006) en las investigaciones cuantitativas suelen ocurrir la predominancia de métodos estadísticos, con variables definidas de cálculo. Fonseca (2002) aclara que este tipo de investigación ofrece resultados que pueden, por su naturaleza, ser cuantificados. Las muestras, generalmente, son grandes y pueden de esta manera, representar aquello que está siendo evaluado. Este tipo de investigación se centra en la objetividad.

El cuadro 6.1 demuestra los principales aspectos de la investigación cuantitativa, según Fonseca (2002).

Cuadro 6.1- Principales aspectos de la investigación cuantitativa

ASPECTO	INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA
Enfoque en la interpretación del objeto	Menor
Importancia del contexto del objeto investigado	Menor
Proximidad del investigador en relación a los fenómenos estudiados	Menor
Alcance del estudio en el tiempo	Instantáneo
Cantidad de fuentes de datos	Una
Punto de vista del investigador	Externo a la organización
Cuadro teórico e hipótesis	Definidas rigurosamente

Fuente: Adaptado de Fonseca (2002, pág. 33).

Para Forte (2006) la investigación bibliográfica se constituye en el primer paso a tener en cuenta durante la construcción efectiva del conocimiento como protocolo de investigación. Toda investigación tiene sus premisas, sus objetivos para los cuales se debe tener claro de cómo actuar para ser alcanzados. Así, la investigación bibliográfica debe ser bien estructurada y organizada, sabiendo donde buscar los referenciales que agregan valor y calidad para la investigación. La investigación es el proceso por medio del cual el conocimiento humano se construye, generando nuevos conocimientos a partir de algo ya existente (FORTE, 2006). Nuevamente encontramos la cuestión de la concreción y de calidad implícitas en la investigación bibliográfica. Para Forte (2006) la investigación bibliográfica se define como el conjunto de actividades orientadas y planificadas en pro de un conocimiento. Según Fonseca (2002) y Koche (2010) este tipo de investigación se realiza con base en el levantamiento de referencias publicadas por medios impresos y electrónicos, permitiendo al investigador buscar explicaciones para su problema por medio de obras ya publicadas y referenciadas en el medio académico. Koche (2010) argumenta que el objetivo de la investigación bibliográfica es el conocimiento y análisis de las contribuciones teóricas existentes sobre el tema en estudio.

Con base en eso, el primer paso a considerar para la investigación bibliográfica realizada fue seleccionar el referencial que se iba a utilizar. Tal base bibliográfica cuenta con libros, manuales, estudios de caso, referenciales gubernamentales y artículos.

La investigación exploratoria, en la visión de Gil (2007) tiene por finalidad encontrar y proporcionar familiaridad con el objeto de estudio y sus objetivos. De este modo, existe la posibilidad de hacer más explícito todo lo que se quiere investigar.

Las investigaciones analíticas abarcan el estudio y la evaluación de las informaciones disponibles buscando explicar el contexto de un fenómeno. Son en categorías: histórica, filosófica, revisión y Síntesis o (meta-análisis).

La observación participante, es una técnica de observación empírica que se aplica fácilmente a la investigación cualitativa, pero nada impide que sea utilizada en otras formas de metodología. Según Minayo (1994) en este tipo de trabajo la investigación de campo es esencial y corresponde al objeto de la investigación. En el caso en cuestión, se optó por cooperativas ubicadas en el sur de Brasil y en la Comunidad Autónoma de Andalucía en España, como selección.

En esta región se realizaron visitas, trabajo participativo, participaciones en grupos y en cursos realizados dentro de las cooperativas. Sin duda este factor hizo el trabajo más rico en detalles, posibilitando análisis más rigurosos.

La observación participante favorece que se pueda tener un diálogo más provechoso con los entrevistados, pues, se puede tener mayor proximidad con el grupo. Corroborando los conceptos dejados por Becker (1997, pág. 47) se observa que los datos que se obtienen por medio de la observación



participante permiten al investigador adentrarse en la vida cotidiana del grupo (cooperativa) la que “está estudiando”. Eso hace con que la formalidad en las conversaciones y entrevistas sea menos intensa, permitiendo que los entrevistados que se sientan más cómodos ante las preguntas y cuestiones que se abordan.

Cuando el investigador elige la observación participante, opta por un contacto directo con su objeto de estudio, poniéndose como actor y volviéndose así, un parte de la investigación. Sin embargo, el investigador, dentro de esta coyuntura, debe eliminar deformaciones subjetivas que puedan comprometer la investigación. No se debe emitir opinión, ni involucrarse en decisiones de su objeto de estudio (Batista, 2009).

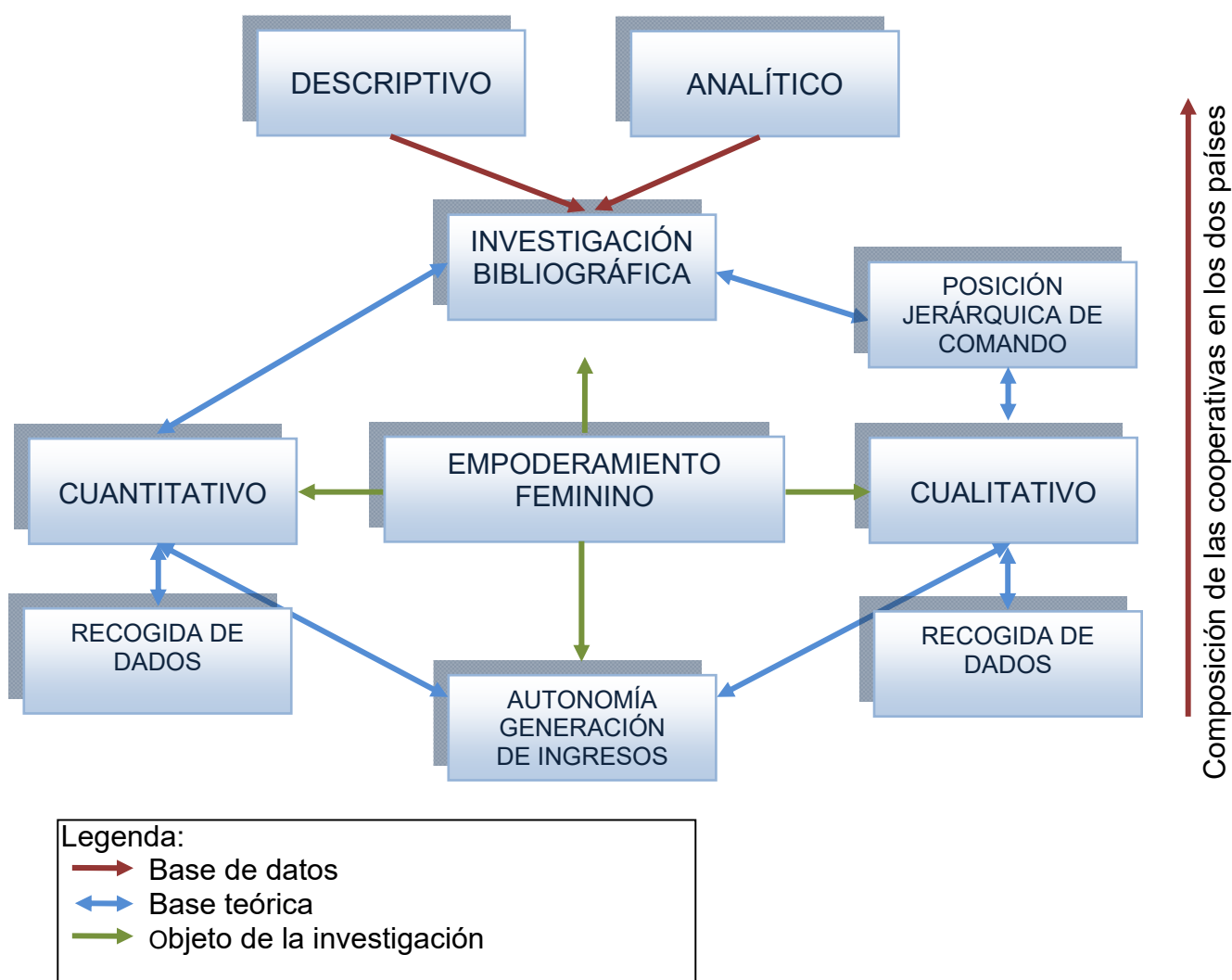
La observación es una técnica que debe ser adquirida por el investigador como medio de investigación que complementa su encuesta, que puede ser semiestructurada o libre. Es importante que el investigador tenga en mente los objetivos a los que quiere llegar, para no perder el enfoque y que la investigación no se diluya. La observación participante posee un carácter dinámico e involucra al investigador, que busca por medio de su participación recoger datos para su investigación en el sentido de interpretar su objeto de estudio. El observador debe permanecer ajeno para no comprometer y no influir en los resultados (Batista, 2009).

Por la observación de la figura 22, vemos que el centro de la investigación se es el empoderamiento femenino, partiendo de cómo acontece y de qué forma. Así, para alcanzar los objetivos de la investigación, se optó por la utilización de investigaciones cualitativas y cuantitativas. La investigación tuvo sus fases, constituyendo su base teórica y metodológica.

En resumen, el objetivo del trabajo es el empoderamiento femenino, que hace que la mujer obtenga autonomía por medio de la generación de trabajo e ingresos. Se empezó por la investigación bibliográfica, para la selección del referencial adoptado. Después, se realizó la investigación exploratoria con observación participante, para la recogida de datos.

El cuestionario fue enviado para las cooperativas por correo electrónico vía *google drive* y por la misma forma fue devuelto. Los datos se organizaron en forma de gráficos y tablas para posterior análisis y discusión. El cuestionario se encuentra en el anexo 1.

Figura 6.1- Organigrama de los procedimientos metodológicos



Fuente: Elaboración propia (2015).

De esta forma, la observación de la muestra la opción por la organización de una metodología con enfoque cuantitativo y cualitativo. Así, tal metodología permite la obtención de los datos cuantitativos y cualitativos, volviendo la investigación más rica en ambos aspectos.

En las palabras de May (2004) la utilización de entrevistas cualitativas agrega valor al trabajo, pues su carácter abierto permite al investigador mayor libertad en la diversificación de las preguntas, pudiendo intervenir de modo suave en el tema propuesto.

Los datos cuantitativos garantizan mayor posibilidad de extraer la veracidad de los propios datos, una vez que agregan mayor potencial de confianza por medio de la cantidad de datos investigados, basándose en promedios estadísticos, en el sentido de recoger resultados que posibiliten mayor margen de seguridad (DIEHL, 2004).

Además de eso, la investigación realizada cuadrarse en cuanto estudio de caso, debido al hecho de que restringe sus análisis a dos locales distintos.

Inicialmente, el estudio de caso era considerado como el estudio de un único caso (Goode; Hatt, 1979), sin embargo durante la investigación se admitió que el carácter unitario del estudio de caso podría ser ampliado para una investigación empírica más amplia con una lógica más eficaz y mayor del pensamiento y de la recogida de datos. De este modo, el estudio de caso puede ser tanto unitario cuanto de múltiples casos, con enfoques cualitativos y cuantitativos (Yin, 2001).

Conforme los objetivos de la investigación, el estudio de caso puede ser clasificado de *intrínseco* o *particular*, cuando busca comprender mejor un caso particular en sí en sus aspectos intrínsecos; **instrumental**, al revés cuando se examina un caso para comprender mejor otra cuestión, algo más amplio, orientar estudios o ser instrumento para investigaciones posteriores, y **colectivo**, cuando extiende el estudio a otros casos instrumentales conexos con el objetivo de ampliar la comprensión o la teorización sobre un conjunto todavía mayor de casos. Los investigadores deben buscar, a partir de esa categorización, tanto lo que es común cuanto lo que es particular en cada caso y el **resultado final** probablemente mostrará alguna cosa original en consecuencia de uno o más de los siguientes aspectos: la naturaleza y el histórico del caso; el contexto en que está inserto; otros casos por los cuales es reconocido y los informantes por los cuales puede ser conocido (Stake, 2000, p 386 – grifo del autor).

Se cree que el estudio de caso no debe ser considerado como un estudio de carácter unitario, pues, este factor lo descalificaría, lo minimizaría, haciendo que su resultado final fuese pobre. Ahora un estudio de caso que pudiese dar cuenta de enriquecer su amplitud, comparando casos de mismo fin, sería capaz de valorar su resultado final, ampliando y afirmando sus hipótesis iniciales.

Como se ha dicho, se han seleccionado dos localidades distintas. Una situada en Brasil, *Estado de Paraná* y *Rio Grande do Sul*, otra ubicada en España, esta con área fija y legislación propia.

La primera fue la investigación en la Comunidad Autónoma de Andalucía, en España, y la segunda, en los estados de *Rio Grande do Sul* y *Paraná*. La investigación tuvo lugar en dos países diferentes, con realidades económicas y sociales también diferentes. Este hecho permite una riqueza de informaciones que admite una gran cantidad de datos que, no obstante sean distintos, caminan en la misma dirección.

La Comunidad Autónoma de Andalucía está compuesta por las provincias de Almería, Cádiz, Córdoba, Granada, Huelva, Jaén, Málaga y Sevilla. Su capital es Sevilla y territorialmente es la segunda más extensa de España. En el año 2015, era la comunidad autónoma más poblada de España con 8.399.043 habitantes.

En España el marco legal de las Sociedades Cooperativas es la Ley 27/1999 de 16 de julio y para la Comunidad Autónoma de Andalucía - Ley 14/2011, de 23 de diciembre, que establece las políticas y mecanismos para el desarrollo económico como instrumentos de producción y distribución de riquezas. La valoración del trabajo humano es uno de los pilares preponderantes del orden económico andaluz, por lo tanto, el trabajo debe ser comprendido como concepto central del cooperativismo.

La promoción de la igualdad de sexos y la valorización del papel de las mujeres son elementos estratégicos del desarrollo social en la Comunidad Andaluza. La perspectiva de género es un factor de origen cultural y carácter estructural que se centra en las relaciones sociales con base en las diferencias percibidas entre los sexos, y que trata de identificar las relaciones de poder. Además de eso, la participación de la mujer en el mercado de trabajo es un elemento condicionante para la construcción de una sociedad más igualitaria, democrática y, de un modelo de desarrollo social que extrapole el enfoque meramente económico, donde sea primordial la sostenibilidad social, la cultura, la política, la cuestión ambiental y económica. Así, la participación femenina en la Economía Social de Andalucía, a partir de las actividades de generación de ingresos, ofrece posibilidades para que las mujeres se vuelvan propietarias de los medios de producción, en igualdad con los hombres mediante la propiedad colectiva.

El cooperativismo en la Comunidad Andaluza promueve la igualdad de oportunidades en el empleo entre los sexos y refuerza la integración social con la finalidad de compartir una identidad social, pues se forma a partir de los principios de mutualidad y solidaridad.

En Andalucía existe alrededor de 4.000 cooperativas integradas a la Economía Social, empleando a más de 23.000 mujeres. La representatividad femenina logra alcanzar cerca de los 50%, un indicador importante que demuestra el fortalecimiento del papel de las mujeres dentro de las empresas cooperativas. El 80% de las cooperativas tiene más de 51% de mujeres socias, el 41% son integralmente constituidas por mujeres mientras, el 58% de las cooperativas son mixtas (Faecta, 2014).

Según el Informe Estadístico de Economía Social de Andalucía referente al primer trimestre del año 2014, se calcula que el 46% de los empleos de Economía Social pertenecen a mujeres, representando 28.000 empleos. El 82% tienen su puesto de trabajo en una empresa cooperativa, lo que supone la significativa cifra de 23.000 empleos. La Economía Social se destaca en el territorio andaluz por presentar el mayor número de iniciativas privadas a favor de la Economía Social como las asociaciones de cooperativas, las estructuras de las federaciones o de segundo grado.

Con relación a las actividades desarrolladas en las cooperativas, el 91% de las mujeres cooperativistas realizan sus actividades en el sector de servicios, siendo escasa la actuación en el sector de la agricultura, construcción e industria que representan solo el 3%.

Así, fue seleccionada la Comunidad Autónoma de Andalucía para investigar el tema Economía Social y Género en relación a la Economía Solidaria Brasileña, que trae a luz la discusión de cuestiones relevantes para el mundo del trabajo.

Puede ser un a modelo a seguir para el desarrollo de las cooperativas solidarias de Brasil. Ese abordaje de discusión pasa por la propia construcción histórica de las mujeres que luchan para mantener las relaciones de reciprocidad /igualdad en todos los ámbitos de la sociedad.

En Brasil, la selección de los estados de *Paraná* y de *Rio Grande do Sul* se dio por ser una de las regiones más desarrolladas del país, por presentar buenos indicadores sociales y económicos, y aún convivir con altos niveles de pobreza. Brasil es un Estado Federado conformado por 26 unidades federativas, más el Distrito Federal (unidad con característica común a los estados y a los municipios). Cada unidad federativa o estado, tiene cierto grado de autonomía (autogobierno, auto-legislación y auto-recaudación), sin embargo, está sujeto a la misma legislación nacional. Considerando la gran extensión territorial de Brasil, se optó por realizar la investigación en los Estados de *Paraná*, con 199.308 km<sup>2</sup> de superficie y subdividido en 399 municipios, y *Rio Grande do Sul* con 281.738 km<sup>2</sup> distribuidos entre 497 municipios. (IBGE, 2016).

*Rio Grande do Sul* es el estado pionero en el desarrollo de la Economía Solidaria, con una gran e importante tradición cooperativista que remonta mediados de la década de los 90. Es importante destacar que las primeras formas de cooperación económica que han evolucionado en el Estado, están vinculadas a la comunidad de inmigrantes europeos, especialmente italianos y alemanes. Así, el modelo de Economía Solidaria surgió como propuesta de organización del trabajo, actuando para reducir la desigualdad socioeconómica.

De la misma forma, en *Paraná*, la Economía Solidaria llegó como alternativa de supervivencia y disminución la desigualdad, con referencias cooperativistas que remontan a la década de los 90. Cabe resaltar, que la mayoría de las cooperativas de la Economía Solidaria fueron constituidas a partir de 2001

promovidas por entidades sindicales, trabajo de las pastorales, incubadoras universitarias de cooperativas y otros organismos de fomento.

Al tratarse de una investigación cuali-cuantitativa se optó por los estados de *Paraná y Rio Grande do Sul*, por su potencial cualitativo y sobre todo por la similitud social, económica, cultural e histórica de desarrollo. Para esta investigación se utilizó la muestra comparativa obtenida en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

El muestreo realizado se ha considerado suficiente para representar al total de la población sujeta a estudio. Es decir las cooperativas investigadas en la Comunidad Autónoma de Andalucía y aquellas ubicadas en los dos estados brasileños (*Paraná y Rio Grande do Sul*), permiten una generalización de los resultados obtenidos con las entrevistas y validan la interpretación del fenómeno en estudio.

En la Comunidad Autónoma de Andalucía la investigación se desarrolló a partir del apoyo de la Asociación de Mujeres Empresarias Cooperativistas de Andalucía (AMECOOP – Andalucía), que solicitó la cooperación de las cooperativas para el desarrollo de la investigación empírica. Esto hizo posible la realización de visitas y practicar la observación participante, aplicar el cuestionario y grabar audios en las entrevistas con coordinadoras y directoras de las cooperativas. Una de las directoras cooperativistas de Granada facilitó a la investigadora participar en un curso dirigido a mujeres empresarias organizado por la FAECTA en la ciudad de Granada donde se discutieron estrategias para perfeccionar las actividades en las cooperativas, orientadas al uso de las nuevas tecnologías en la era digital.

Las entrevistas tuvieron como base a un cuestionario elaborado por la investigadora, y su objetivo fue obtener la mejor comprensión al respecto de las



cuestiones referentes a los emprendimientos sociales liderados por mujeres, conocer de forma más amplia el universo de las cooperativas con mayor número de mujeres en actividades, así como conseguir reflexiones que validaran las interpretaciones del fenómeno en estudio. La investigación empírica se desarrolló en los meses de junio y julio de 2016, en la Comunidad Autónoma de Andalucía, en su mayor parte en la ciudad de Sevilla.

En Brasil la investigación de campo se desarrolló a partir de los datos del Consejo Nacional de Economía Solidaria – Observatorio Nacional de Economía Solidaria y del Cooperativismo; Foro Brasileño de Economía Solidaria (FBES), y contacto directo con las cooperativas a través de llamadas telefónicas, cuando la investigadora solicitó la colaboración de las cooperativas para responder el cuestionario vía google drive. La investigación se desarrolló en los Estados de *Paraná y Rio Grande do Sul* basándose en visitas y en la observación participante, donde las coordinadoras y directoras respondieron a las cuestiones relativas al estudio grabando audios y vídeos. La investigación empírica tuvo lugar en los meses de abril y mayo de 2016 de forma simultánea en los dos Estados.

Algunas de las entrevistas no fueron grabadas por petición expresa de las empresas cooperativas. La duración de cada entrevista fue de entre cuarenta minutos y una hora. Antes de aplicar el cuestionario se informó de la relevancia y de los objetivos de la investigación para que las entrevistadas expresaran de forma voluntaria sus opiniones y percepciones sobre la Economía Solidaria brasileña. El contacto directo con las cooperativistas facilitó la confirmación de percepciones, posibilitó un mayor entendimiento respecto a las cuestiones más importantes y permitió aclarar de forma concreta los objetivos de la investigación.

A partir de los casos seleccionados se pretende identificar los determinantes del emprendimiento femenino a través de empresas cooperativas; los factores coadyuvantes del éxito de tales iniciativas, y sus vectores de impacto económico y social con base a los cuales se evidencie el empoderamiento de la mujer.

Cuadro 6.2 - Ficha técnica del estudio

Metodología de investigación	Estudio de caso: en la Comunidad de Andalucía - España (12 cooperativa) y en dos estados brasileños: <i>Paraná y Rio Grande do Sul</i> (12 cooperativas) La elección de esta metodología se fundamenta en la posibilidad de analizar el fenómeno objeto de estudio en su contexto real, utilizando múltiples fuentes de evidencia, cuantitativas y/o cualitativas simultáneamente.
Unidad de análisis	Cooperativas con mayor número de mujeres – en los dos países investigados. España: Comunidad Autónoma de Andalucía y Brasil: Estados de <i>Paraná y Rio Grande do Sul</i> .
Ámbito geográfico	Comunidad Autónoma de Andalucía y 2 Estados localizados en el territorio brasileño: <i>Paraná y Rio Grande do Sul</i>
Universo	Comunidad Autónoma de Andalucía: Actividades: - Transformación y envasado de aceitunas y aceite de oliva virgen extra, - Servicios, Desarrollo de software, automatización y soluciones TIC en el ámbito industrial y de las energías renovables, - Actividades ecuestres: terapéuticas, formativas, lúdicas y educativas, - Educación Ambiental y Cultural, - Sector Sociosanitario y Formación. - Atención sociosanitaria, - Servicios jurídicos económicos empresariales, - Ayuda a domicilio, limpieza, - Socio-educativo, - Servicios jurídicos.
	<b><i>Paraná y Rio Grande do Sul:</i></b> Actividades asociativas/educación, Agronegocio,
	Artesanía, Confección, Reciclaje, Organización de la Sociedad Civil, Pesca y Accesorios Artesanales,
	Fabricación de Productos de Panadería Industrial, Reciclaje de productos Ecológicos, Artesanales Confecciones. La selección de las cooperativas fue aleatoria y sobre la base de que fueran recogidas en el territorio español, específicamente Comunidad Autónoma de Andalucía y en los 2 estados en el sur de Brasil: <i>Paraná y Rio Grande do Sul</i> .
Método de recolección de la información	Entrevistas en base a cuestionario abierto y semiestructurado, vía herramienta del google drive y observación participante.
Informantes clave	Miembros del consejo rector y directivos, coordinadores.
Métodos de análisis de la evidencia	Básicamente del tipo cuali-cuantitativo: - Identificación y clasificación estructural de dimensiones clave - Búsqueda de factores explicativos clave - Búsqueda de estándares de comportamiento común - Creación de explicación teórica - Identificación de relaciones causales - Análisis de decisiones - Test estadístico <i>T de Student</i>
Enfoque científico	Procesos deductivos, que empiezan de las proposiciones teóricas procedentes de la revisión de las teorías.
Evaluación de la calidad y el rigor metodológico	Validez (constructiva, interna y externa), fiabilidad, consistencia (contextual y teórico-interpretativa).
Fecha de realización	Junio y julio de 2016

Fuente: Adaptado de Yin (1989), Rialp (2003) y Villareal y Landeta (2010).

Para realizar este análisis fueron seleccionadas 12 cooperativas en la Comunidad Autónoma de Andalucía y 12 cooperativas ubicadas en el Sur de Brasil, en los Estados de *Paraná* y *Rio Grande do Sul*, recolectando información para la muestra de empresas de diversos sectores de distintos tamaños y ubicación geográfica. El contacto se ha realizado a partir de entrevistas semi-estructuradas y los datos teóricos se han extraído de publicaciones de diferentes federaciones y uniones de empresas cooperativas (AMECOOP-Andalucía, FAECTA, SENAES, CONAES, CNES).

El cuadro 6.3 a seguir, presenta de manera sintética el perfil de los casos cooperativos seleccionados.

Cuadro 6.3 - Composición de las cooperativas brasileñas y Andaluzas.

Variable	Resultado
Año de creación de las cooperativas	Las cooperativas españolas son más antiguas que las brasileñas, pues son anteriores a los años 90', donde se encajan el 17% de ellas. En Brasil, el 33% de las cooperativas iniciaron sus actividades entre los años 90' y 2000, pero en España – Comunidad de Andalucía fueron el 8% en la misma década. Los años 2001 a 2010, son los que tienen mayor destaque para la creación de las cooperativas, donde 67% de ellas iniciaron sus actividades en España y 50% en Brasil. El período económico vivido en la primera década de los años 2000 se mantuvo estable económicamente hasta el año 2008, y contribuyó para aumentar el porcentaje de nuevas cooperativas en los dos países estudiados.
Sector de actividad	Los sectores analizados en Andalucía son:
	Transformación y envasado de aceitunas y aceite de oliva virgen extra
	Servicios
	Desarrollo de software, automatización y soluciones TIC en el ámbito industrial y de las energías renovables.
	Actividades ecuestres: terapéuticas, formativas, lúdicas y educativas
	Educación Ambiental y Cultural
	Sector Sociosanitario y Formación
	Atención sociosanitaria
	Servicios jurídicos económicos empresariales
	Ayuda a domicilio, limpieza
	Socio-educativo
	Servicios jurídicos
	<b>Los sectores analizados en los dos estados brasileños <i>Paraná</i> y <i>Rio Grande do Sul</i> son:</b>
	- Actividades asociativas/educación,
	- Agronegocio,
	- Artesanía,
	-Confección,
	-Reciclaje,
	-Organización de la Sociedad Civil,
	-Pesca y Accesorios Artesanales,
- Cadena de algodón orgánico,	
-Fabricación de productos de panificación industrial,	
- Reciclaje de productos Ecológicos, Artesanía.	

Variable	Resultado
Nº de mujeres empleadas	En los estados de Paraná y Rio Grande do Sul, el 60% de las cooperativas tienen un mayor número de mujeres, mientras en la Comunidad Andaluza ese porcentaje llega a 67%.
	En los estados de PR y RS, de las 12 cooperativas estudiadas, 4 de ellas tienen solo mujeres, más precisamente 6 mujeres. Un total de 8 empresas son del tipo mixto. La mayor cooperativa tiene 599 personas asociadas, siendo 274 hombres y 365 mujeres. En el total de las cooperativas se tiene 604 mujeres y 407 hombres.
	- En la Comunidad Andaluza el porcentaje de mujeres en actividades en relación a los hombres es 74% de mujeres y 26% de hombres. Un total de 410 mujeres mientras solo 39 hombres en actividad. De las cooperativas 3 tienen solo mujeres en el cuadro funcional. De entre esas 3 cooperativas una de ellas cuenta con 180 mujeres.
	Una de las empresas mixtas también se destaca por la cantidad de mujeres ya que, de un total de 110 personas socias, 107 son mujeres. - Ninguna empresa 100% masculina fue entrevistada.
Nº de hombres empleados	En los Estados de PR y RS se tiene un total de 407 hombres trabajando en las cooperativas.
	En la Comunidad Andaluza, se tiene un total de 39 hombres trabajando en las cooperativas.
	Cuantitativamente la cooperativa que más tiene hombres trabajando, tiene 10 hombres, y en términos porcentuales, una de las cooperativas tiene el 75 % de hombres, con 3 hombres y 1 mujer en su cuadro de personas socias.
Nº de personas extranjeras empleadas	En la Comunidad Andaluza, 25% de los cooperativistas son extranjeros.
	- PR y RS no tiene extranjeros en actividades.
Nº de mujeres que ayudan en la complementación del ingreso familiar	El 90% de las mujeres brasileñas ayudan en el presupuesto familiar, y 10% no comprometen su ingreso con el presupuesto familiar.
	En la Comunidad Andaluza, 83,30% ayudan en la complementación del ingreso, y 16,70% no comprometen su ingreso con el presupuesto familiar.
Ingresos en el primer año, de enero a diciembre.	En los estados brasileños de PR y RS la recaudación de las empresas se encuentra muy por debajo de las empresas españolas. Mientras en los estados brasileños el valor es de 173.043,33 reales, en Andalucía el valor es de 768.576,80 euros.
	Al multiplicar ese valor por la cotización de un euro en el día 20/10/2016, que fue de 3,435 reales, la recaudación española totalizaría R\$ 2.640.061,31. Ese valor corresponde a 15 veces más de la recaudación brasileña.
Escolaridad de las mujeres	El 75% de las responsables por cooperativas españolas tienen educación superior y ninguna tiene solo la educación básica.
	1/3 de las responsables por cooperativas brasileñas tienen ese grado de formación académica, educación básica. Y también 1/3 de las responsables tienen educación superior.
Mujeres en puestos de dirección/coordiación	- En la Comunidad Andaluza hay 40 mujeres que ocupan en puestos de dirección/coordiación.
Andalucía y PR- RS	- En los estados brasileños PR y RS 34 mujeres ocupan en puestos de dirección/coordiación.
	- Las Cooperativas con mayor número de directoras, tienen 8 mujeres, y las cooperativas con menor número, tienen mínimo una mujer en la dirección/coordiación.

Fuente: Elaboración propia (2017).

## **7 RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

A lo largo de este apartado presentamos los resultados de nuestro estudio empírico. A través del mismo hemos pretendido establecer los determinantes en la creación de cooperativas de mujeres, identificar sus factores de éxito y evidenciar los logros generados en pro de su empoderamiento. En suma, mostrar el emprendimiento a través de la Economía Social y Economía Solidaria como vía para el empoderamiento e inserción de las mujeres, y el desarrollo económico, social y cultural de la zona en la cual tales iniciativas se desarrollan. Toda la información manejada e incorporada en el contexto de este trabajo refleja expresamente las opiniones recogidas en las entrevistas realizadas a presidentas, directivas, socias o responsables de servicio de las diferentes cooperativas.

### ***7.1 Cooperativas investigadas***

#### **a) Cooperativas brasileñas**

- Associação de Artesãs Mulheres que faz- AMQF
- Associação de Moradores Ilha dos Valadares
- Cooesperança Cooperativa Mista de Pequenos Produtores Rurais e Urbano Vinculados ao Projeto Cooesperança.
- Cooperativa Central Justa Trama
- Cooperativa das Costureiras da Vila Verde
- Cooperativa das Trabalhadoras Autônomas da Pesca e Acessórios Artesanais- COPESCARTE
- Cooperativa de Trabalho de Costureiras Unidas Venceremos- UNIVENS

- Cooperativa Mista de Trabalho Bom Samaritano
- Grupo Flor do Campo
- Motirão Sociedade Cooperativa
- RECICLAR- associação dos Catadores de Materiais Recicláveis
- Cooperativa de Catadores de Materiais Recicláveis- CATAMARE

**b) Cooperativas españolas**

- Advocare S. Coopág. And.
- Arahal Aceitunas S.Coopág.And.
- Centro Matices S.C.AND. De interés social
- Centro nazareno de Terapias Ecuéstres La Herradura S.C.A
- El roble S.C.A
- Granteson S.C.A
- Huerto alegre S.C.A.
- Kronia, S.C.A.
- Palacio Arboleas S.C.A. De Intéres Social
- Sierpes Asesores
- Sierra Nevada S. Coopág. And.
- Vidamar SCA

Las entrevistas fueron en su mayoría realizadas con preguntas contestadas por medio de la herramienta “*google drive*” en la que responsables de la cooperativa respondían a las cuestiones y posteriormente remitían por correo electrónico, utilizando la misma herramienta. También se visitaron algunas cooperativas, realizando la investigación en el propio local. Las cuestiones fueron transformadas en análisis descriptivos, representadas en forma de

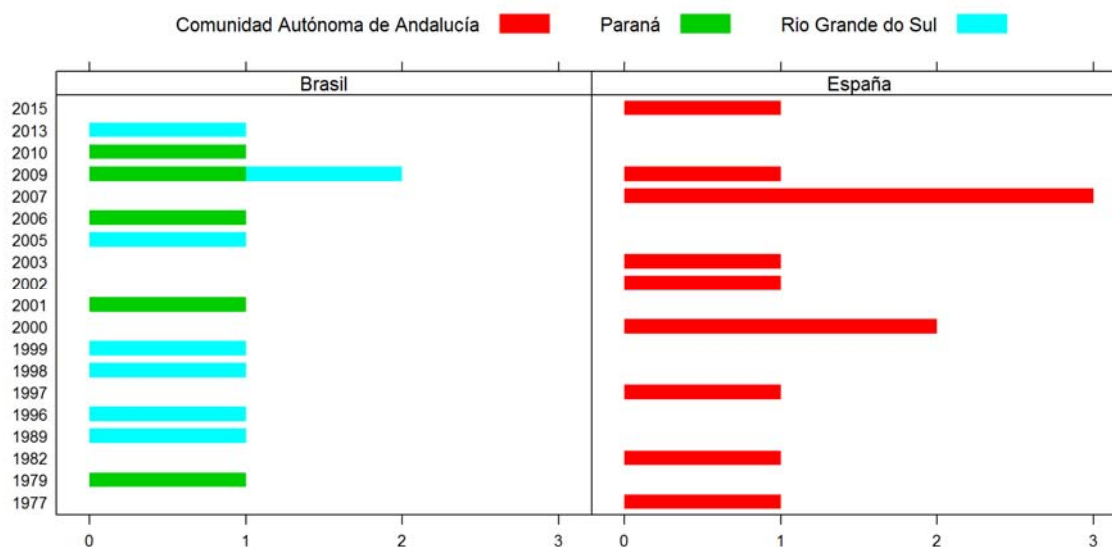
figuras a fines de que se pueda hacer un análisis de forma más clara. Se utilizó también el test U de *Mann-Whitney*, siendo este, un test no paramétrico, utilizado cuando se desea comparar dos grupos independientes en figuras que representan las respuestas. Puesto que la estadística es un elemento fundamental en investigaciones cuantitativas, en la que el investigador es un instrumento-clave que tiende a trabajar el análisis de sus datos inductivamente. Además es posible observar los resultados obtenidos a través de la investigación de campo, tanto en el territorio brasileño como en el español.

La primera cuestión hace referencia al período en que las cooperativas empezaron sus actividades en los dos países investigados. La metodología utilizada para el análisis se basa en el análisis descriptivo con representaciones de figura y *test*.

En la figura de abajo, se presenta, para el conjunto de las cooperativas estudiadas, en Brasil y en España, el tiempo de vida de cada una. Así, la más antigua fue creada en 1977 y la más reciente en 2015. Eso evidencia la vivacidad del emprendimiento cooperativa una vez que, independiente del ciclo económico, en cualquier de los dos países, es permanente la creación de las cooperativas. El mayor destaque es en el año 2009 con la creación de nuevas cooperativas tanto en España como en Brasil.



Figura 7.1 - Distribución de las cooperativas estudiadas, por año de creación. Brasil y España. 1977-2105



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.2 Tests

El test U de *Mann-Whitney* (también llamado de *Mann-Whitney-Wilcoxon*, test de Wilcoxon *rank sum* o test de *Wilcoxon-Mann-Whitney*) es un test no paramétrico utilizado en situaciones en que se quiere comparar dos grupos independientes. El test de *Mann-Whitney* es la versión no paramétrica del test T de *Student*.

Para la utilización del test T de *Student* algunas suposiciones deben ser verificadas si bien en la práctica tales suposiciones no son atendidas a veces. Las suposiciones son tres:

- Las dos muestras, grupos, deben tener distribución normal. Eso puede ser verificado utilizando el test de *Shapiro Wilk* o a través de un gráfico Normal de probabilidades.

- Las dos muestras deben tener la misma varianza. Se puede verificar observando la desviación estándar muestral de las dos muestras o utilizando un test F de igualdad de varianzas.
- Las dos muestras deben ser independientes.

Sin embargo para la aplicación del test U de *Mann-Whitney* la única exigencia es que las muestras sean independientes.

Para las muestras obtenidas en este estudio en las cooperativas de Brasil y España se verificó que las suposiciones 1. y 2. no son atendidas, debido al bajo tamaño de la muestra.

Para la utilización del test de *Mann-Whitney* es necesario primero ordenar los valores mezclados de las dos muestras, en orden creciente. Después se obtiene las sumas de los puestos (posición de cada observación en esa ordenación creciente) de cada grupo, respectivamente  $R_1$  y  $R_2$ .

Se calcula:

$$U_1 = n_1 n_2 + \frac{n_1(n_1+1)}{2} - R_1 \text{ e } U_2 = n_1 n_2 + \frac{n_2(n_2+1)}{2} - R_2.$$

El valor de la estadística del test,  $U$ , será el menor entre  $U_1$  y  $U_2$ .

Para valores de  $n_2$  inferiores o iguales a 20 se puede obtener un U crítico a través de tablas de probabilidades, ahora para valores de  $n_2$  superiores a 20, una aproximación normal puede ser utilizada:

$$\mu_U = \frac{n_1 n_2}{2} \sigma_U = \sqrt{\frac{n_1 n_2 (n_1 + n_2 + 1)}{12}} z = \frac{U - \mu_U}{\sigma_U}.$$

El uso de tablas o de aproximaciones por lo normal es recomendada solo cuando no haya recursos computacionales para el cálculo del valor p exacto. Aquí para la obtención de la referida cantidad se utilizó el *software* R para computación estadística.

Si  $U < U_{crítico}$ , se rechaza la Hipótesis Nula,  $H_0$ . La Hipótesis Nula generalmente es de igualdad, proponiendo que no existe diferencia estadísticamente significativa entre las muestras. La Hipótesis Alternativa,  $H_1$  es dada por la diferencia entre esas muestras (muestra A  $\neq$  muestra B, muestra A  $>$  muestra B o muestra A  $<$  muestra B).

En todos los test aquí realizados la hipótesis alternativa considerada es de diferencia ( $\neq$ ).

## 7.3 Ingreso

### 7.3.1 Ingresos del primer año de actividad

Hipótesis:

$H_0$ : Los ingresos en el primer año de actividad de las cooperativas brasileñas no difieren de los ingresos en el primer año de actividad de las cooperativas españolas

$H_1$  : Los ingresos en el primer año de actividad difieren ( $\neq$ ) estadísticamente de forma significativa

Valor p obtenido:

[1] 0.0003697527

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

### **7.3.2 Ingreso del último año de actividad**

Hipótesis:

$H_0$  : Los ingresos en el último año de actividad de las cooperativas brasileñas no difieren de los ingresos del último año de actividad de las cooperativas españolas.

$H_1$  : Los ingresos en el último año de actividad difieren de manera estadísticamente significativa

Valor p obtenido:

[1] 0.001340878

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

### **7.3.3 Ingreso brasileño**

Hipótesis:

$H_0$  : Los ingresos en el primer año de actividad de las cooperativas brasileñas no difieren de los ingresos en el último año de actividad de las cooperativas brasileñas

$H_1$  : Los ingresos en el primer año de actividad difieren de manera estadísticamente significativa de los ingresos en el último año de actividad.

Valor p obtenido:

[1] 0.01191148

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

### **7.3.4 Ingreso español**

Hipótesis:

$H_0$  : Los ingresos en el primer año de actividad de las cooperativas brasileñas no difieren de los ingresos en el último año de actividad de las cooperativas españolas.

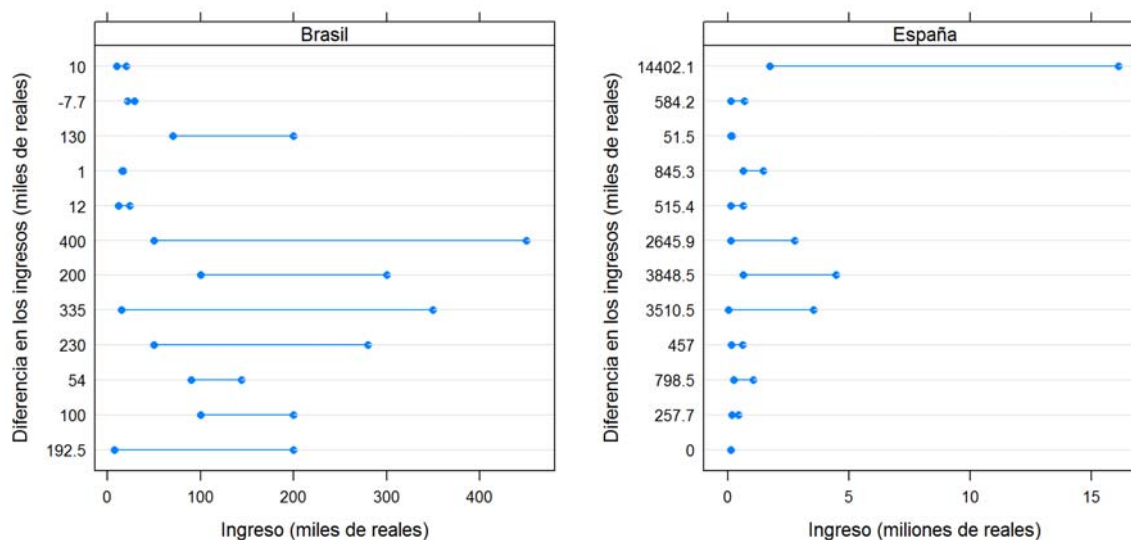
$H_1$  : Los ingresos en el primer año de actividad difieren de manera estadísticamente significativa de los ingresos en el último año de actividad.

Valor p obtenido:

[1] 0.004535642

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

Figura .7.2- Ingresos en el primer año de actividad<sup>52</sup>



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.4 Número de Mujeres que Trabajan en las Cooperativas

### 7.4.1 Número de mujeres

Hipótesis:

$H_0$  : El número de mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas no difiere del número de mujeres que trabajan en las cooperativas españolas

$H_1$  : El número de mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa del número de mujeres que trabajan en las cooperativas españolas

Valor p obtenido:

<sup>52</sup> EUR 3,4362 - \*Ptax EUR/BRL em 1/12/16

[1] 0.6024627

Conclusión: No Rechaza  $H_0$ .

### **7.4.2 Número de hombres**

Hipótesis:

$H_0$ : El número de hombres que trabajan en las cooperativas brasileñas no difiere del número de hombres que trabajan en las cooperativas españolas

$H_1$ : El número de hombres que trabajan en las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa del número de hombres que trabajan en las cooperativas españolas

Valor p obtenido:

[1] 0.7044352

Conclusión: No Rechaza  $H_0$ .

### **7.4.3 Número de mujeres vs. número de hombres (Brasil)**

Hipótesis:

$H_0$ : El número de mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas no difiere del número de hombres que trabajan en las cooperativas brasileñas

$H_1$  : El número de mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas difiere del número de hombres que trabajan en las cooperativas brasileñas

Valor p obtenido:

[1] 0.04875619

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

#### **7.4.4 Número de mujeres vs. número de hombres (España)**

Hipótesis:

$H_0$  : El número de mujeres que trabajan en las cooperativas españolas no difiere del número de hombres que trabajan en las cooperativas españolas

$H_1$  : El número de mujeres que trabajan en las cooperativas españolas difiere del número de hombres que trabajan en las cooperativas españolas.

Valor p obtenido:

[1] 0.02731944

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

#### **7.4.5 Proporción de mujeres que trabajan en las cooperativas**

Hipótesis:



$H_0$  : La proporción de mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas no difiere de la proporción de mujeres que trabajan en las cooperativas españolas.

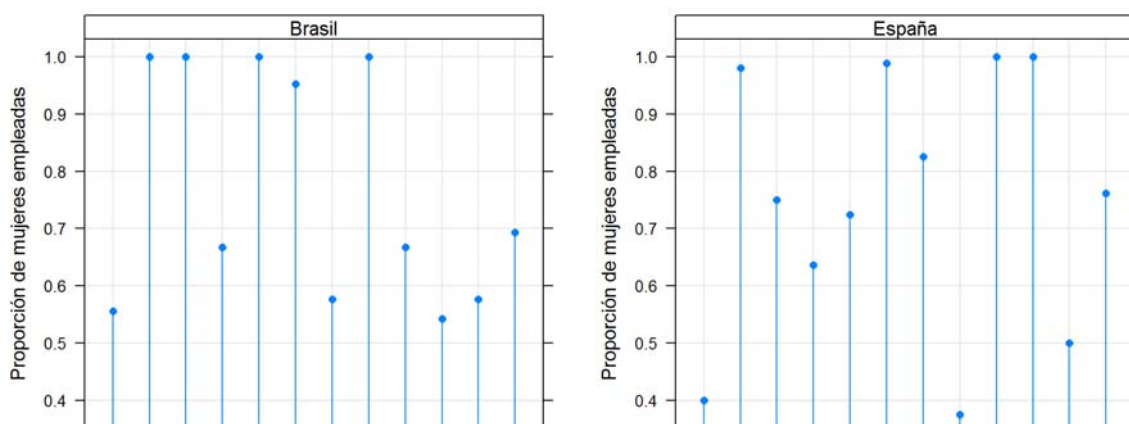
$H_1$  : La proporción de mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa de la proporción de mujeres que trabajan en las cooperativas españolas.

Valor p obtenido: [1] 0.838574

Conclusión: No rechaza  $H_0$  .

En la figura que se presenta abajo se representa la proporción del número de mujeres empleadas en cada cooperativa en relación al número de hombres. Se puede observar que en las doce cooperativas estudiadas en Brasil la proporción de mujeres es siempre superior al 50%, con cuatro cooperativas empleando solo mujeres. En España también fueron estudiadas cuatro cooperativas que emplean solo mujeres, sin embargo, allá, fueron encontradas cooperativas con proporciones iguales o inferiores al 40%.

Figura .7.3 - Proporción de mujeres empleadas en las cooperativas



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### **7.5 Número de Hijos de las Responsables por las Cooperativas**

Aquí la categoría números de hijos se asoció a números, dado que el test trabaja solo con variables numéricas, así, las clases 0 a 1; 2 a 3; 4 a 5; y 5 a 8 fueron atribuidos los valores 1; 2; 3; y 4, respectivamente.

Hipótesis:

$H_0$  : El número de hijos de las responsables por las cooperativas brasileñas no difiere del número de hijos de las responsables por las cooperativas españolas.

$H_1$  : El número de hijos de las responsables por las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa del número de hijos de las responsables por las cooperativas españolas.

Valor p obtenido:

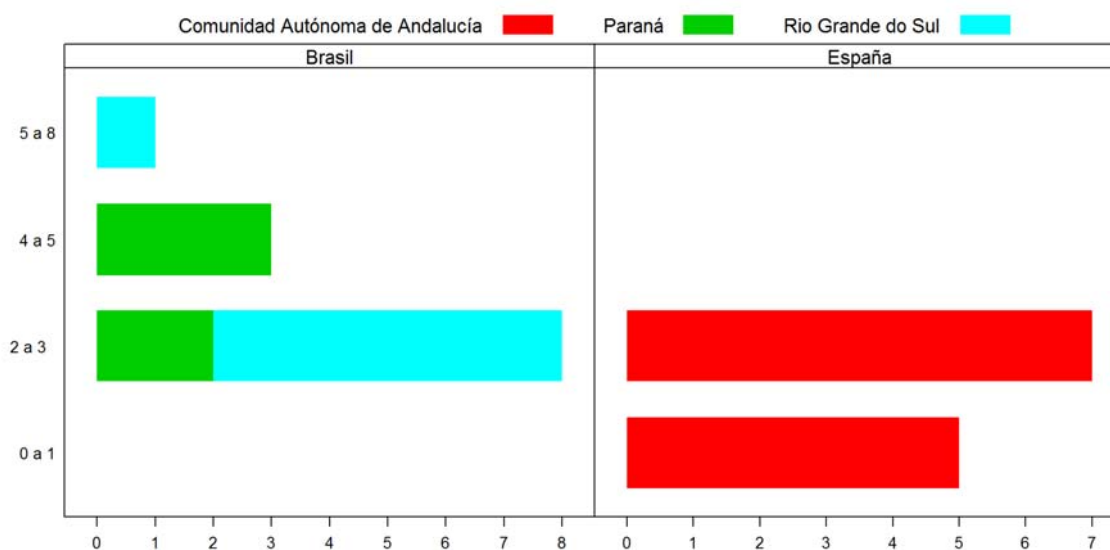
[1] 0.003642198

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

En la figura a seguir se observa que en ninguna de las doce cooperativas españolas estudiadas su responsable tiene más de tres hijos, mientras que entre las doce cooperativas brasileñas un tercio de sus responsables, cuatro, tienen más de tres hijos.

Mientras cinco responsables por cooperativas españolas tienen ningún o un hijo, ninguna responsable por cooperativa brasileña se encaja en ese grupo.

Figura .7.4 - Número de hijos de las responsables por las cooperativas



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.6 Nivel de formación de las Responsables de las Cooperativas

Aquí, los niveles de formación académica también fueron transformados en números, dado que el test trabaja solo con variables numéricas.

Hipótesis:

$H_0$  : El nivel de formación académica de las responsables por las cooperativas brasileñas no difiere del nivel de formación académica de las responsables por las cooperativas españolas.

$H_1$  : El nivel de formación académica de las responsables por las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa del nivel de formación académica de las responsables por las cooperativas españolas.

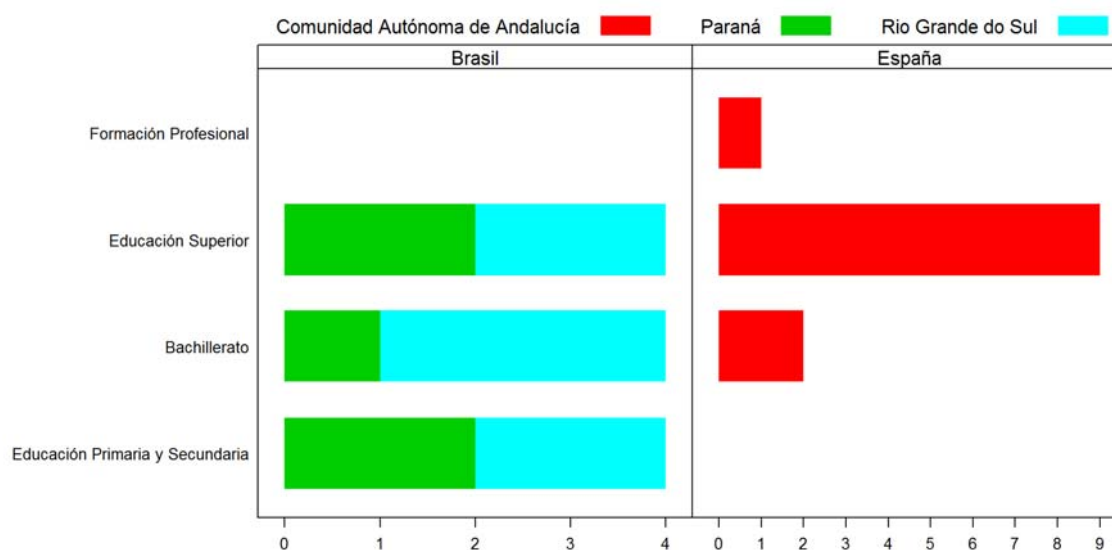
Valor p obtenido:

[1] 0.008231033

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

Mientras el 75% de las responsables por cooperativas españolas tienen educación superior, con ninguna teniendo solo la educación básica, 1/3 de las responsables por cooperativas brasileñas tienen ese grado de formación académica, educación básica. Con también 1/3 de las responsables teniendo educación superior.

Figura .7.5 - Nivel de formación académica



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.7 Tipo de Emprendimiento

Los tipos de emprendimientos fueron transformados en números, 1 o 2.

Hipótesis:

$H_0$  : El tipo de emprendimiento de las cooperativas brasileñas no difiere del tipo de emprendimiento de las cooperativas españolas

$H_1$  : El tipo de emprendimiento de las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa del tipo de emprendimiento de las cooperativas españolas.

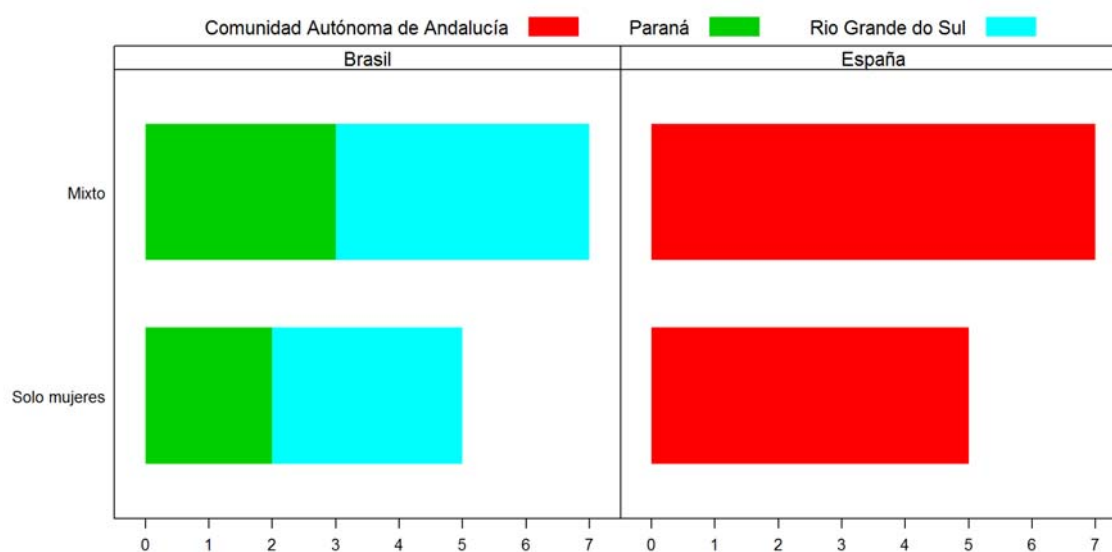
Valor p obtenido:

[1] 1

Conclusión: No Rechaza  $H_0$  .

En la figura se puede observar como no existe evidencia de diferencia de tipo de emprendimiento entre las cooperativas brasileñas y españolas.

Figura 7.6 - Tipo de emprendimiento



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.7.1 ¿El Emprendimiento Surgió por Necesidad u Oportunidad?

Las respuestas fueron transformadas en números, 1 o 2.

Hipótesis:

$H_0$ : La ocasión de la puesta en marcha de las cooperativas brasileñas no difiere de la ocasión de la puesta en marcha de las cooperativas españolas

$H_1$ : La ocasión de la puesta en marcha de las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa de la ocasión de la puesta en marcha de las cooperativas españolas.

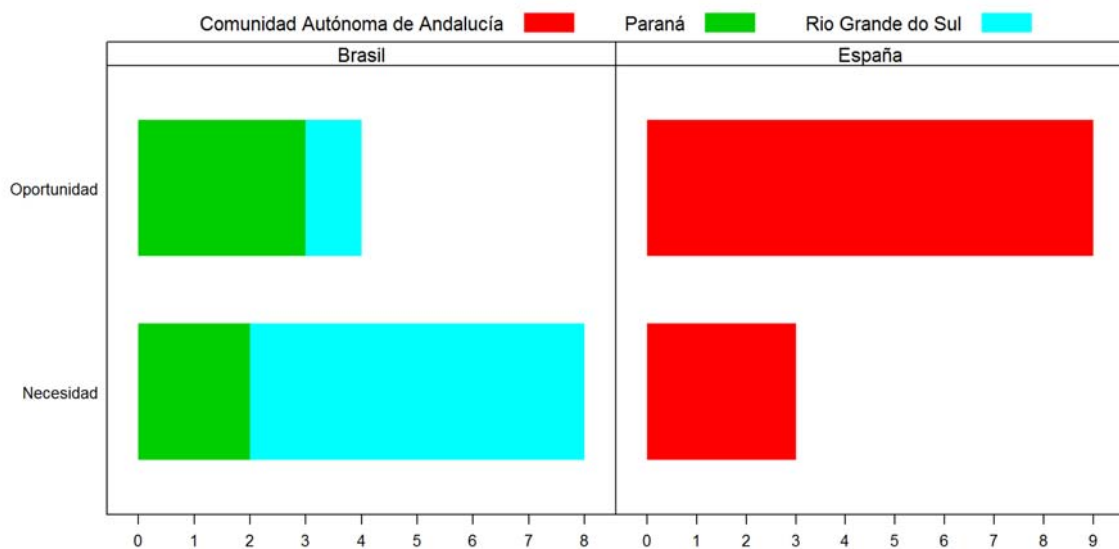
Valor p obtenido:

[1] 0.04863047

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

El 75% de las cooperativas españolas surgieron por oportunidad, mientras el 65% (un poco más) de las cooperativas brasileñas surgieron por necesidad.

Figura .7.7 - Emprendimiento por necesidad u oportunidad



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.7.2 ¿El Emprendimiento Surgió por Necesidad u Oportunidad?

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : La frecuencia de capacitación en áreas de actuación ofrecidos por las cooperativas brasileñas no difiere de la frecuencia de entrenamientos capacitación en áreas de actuación ofrecidos por las cooperativas españolas.

$H_1$  : La frecuencia de entrenamientos en áreas de actuación ofrecidos por las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa de la frecuencia de entrenamientos en áreas de actuación ofrecidos por las cooperativas españolas.

Valor obtenido:

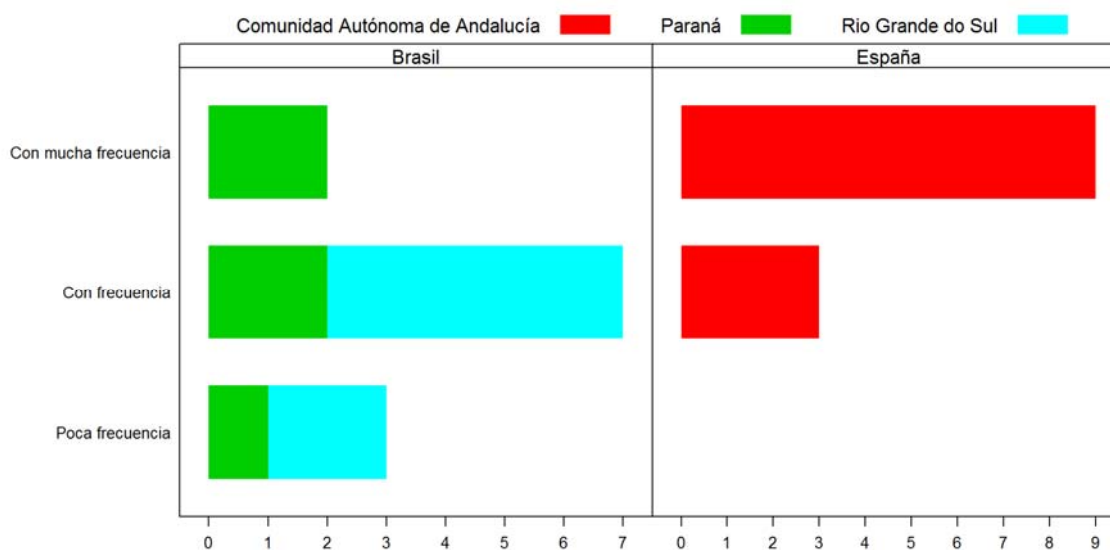
[1] 0.5264773

Conclusión: No rechaza  $H_0$  .

Se observa que el 75% de las cooperativas españolas ofrecen entrenamientos en área de actuación con mucha frecuencia, y que ninguna de ellas ofrece entrenamientos con poca frecuencia. Estadísticamente hablando, la diferencia para con la la frecuencia de entrenamientos ofrecidos por las cooperativas brasileñas no es significativa, con el 25% de las cooperativas brasileñas ofreciendo entrenamientos con poca frecuencia.



Figura .7.8 - Frecuencia de entrenamientos



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.8 Recepción de Ayuda Económica Gubernamental para la Creación o Mejora

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : La recepción de ayuda económica gubernamental para creación o mejora en las cooperativas brasileñas no difiere de las cooperativas españolas, en términos de frecuencia.

$H_1$  : La recepción de ayuda económica gubernamental para creación o mejora en las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa de la recepción de ayuda económica gubernamental en las cooperativas españolas, en términos de frecuencia.

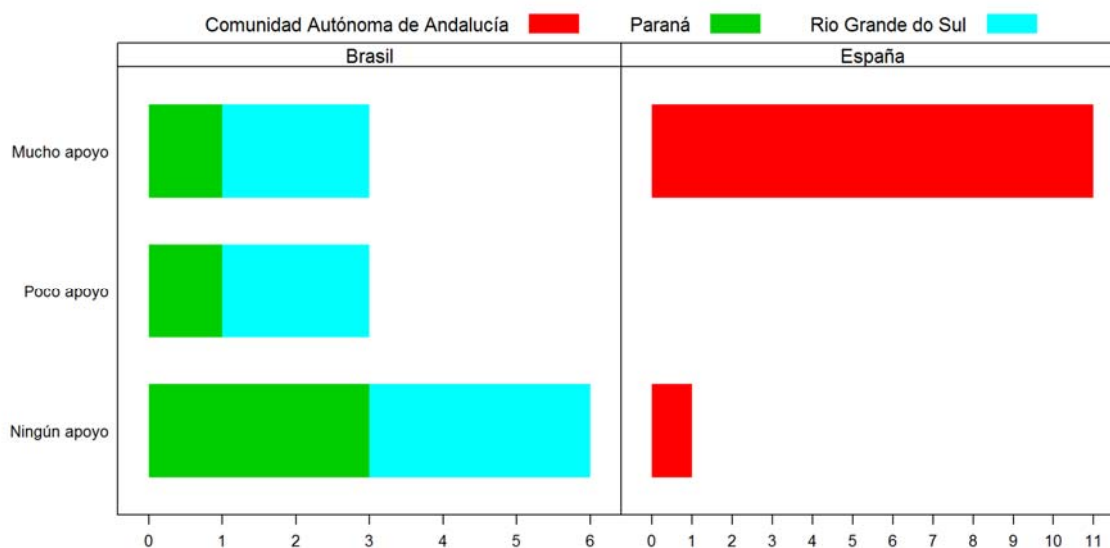
Valor p obtenido:

[1] 0.00132138

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

Cerca del 90% de las cooperativas españolas estudiadas recibieron mucha ayuda económica gubernamental para creación o mejora, mientras el 50% de las cooperativas brasileñas no recibieron ninguna ayuda económica del gubernamental.

Figura .7.9 - Ayuda económica del gobierno



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.9 Solicitud de Préstamos Bancarios en los Últimos Meses

Las respuestas fueron transformadas en números, 1 o 2.

Hipótesis:

$H_0$ : La solicitud de préstamos bancarios en los últimos meses por las cooperativas brasileñas no difiere de la solicitud de préstamos bancarios en los últimos meses por las cooperativas españolas

$H_1$ : La solicitud de préstamos bancarios en los últimos meses por las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa de la solicitud de préstamos bancarios por las cooperativas españolas.

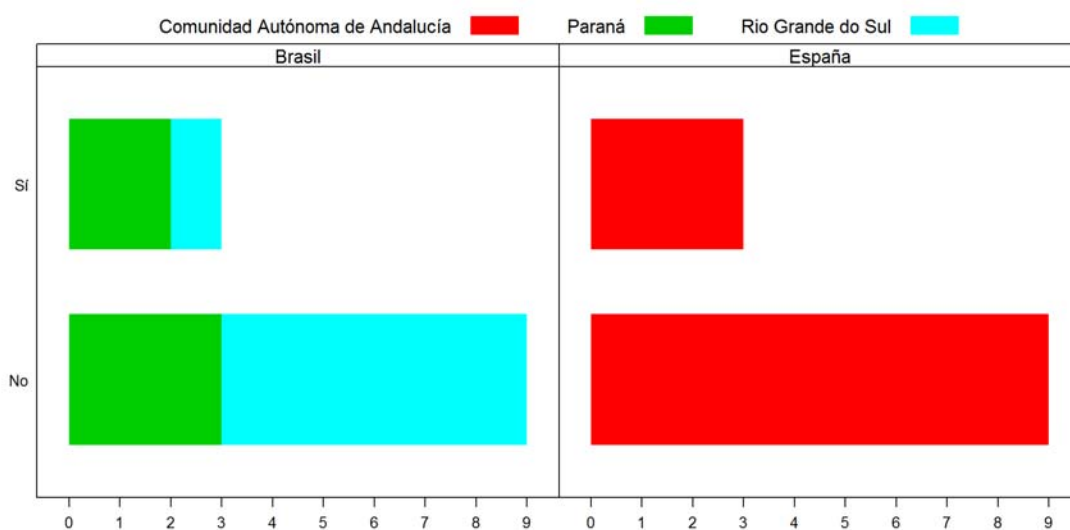
Valor p obtenido:

[1] 1

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

Se observa en la figura de abajo, que las cooperativas brasileñas no difieren de las cooperativas españolas en términos de solicitud de préstamos bancarios en los últimos meses.

Figura .7.10 - Préstamos bancarios



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.10 Apoyo Familiar

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : La presencia de apoyo familiar en las cooperativas brasileñas no difiere del apoyo familiar en las cooperativas españolas.

$H_1$  : La presencia de apoyo familiar en las cooperativas brasileñas difiere estadísticamente de forma significativa del apoyo familiar en las cooperativas españolas.

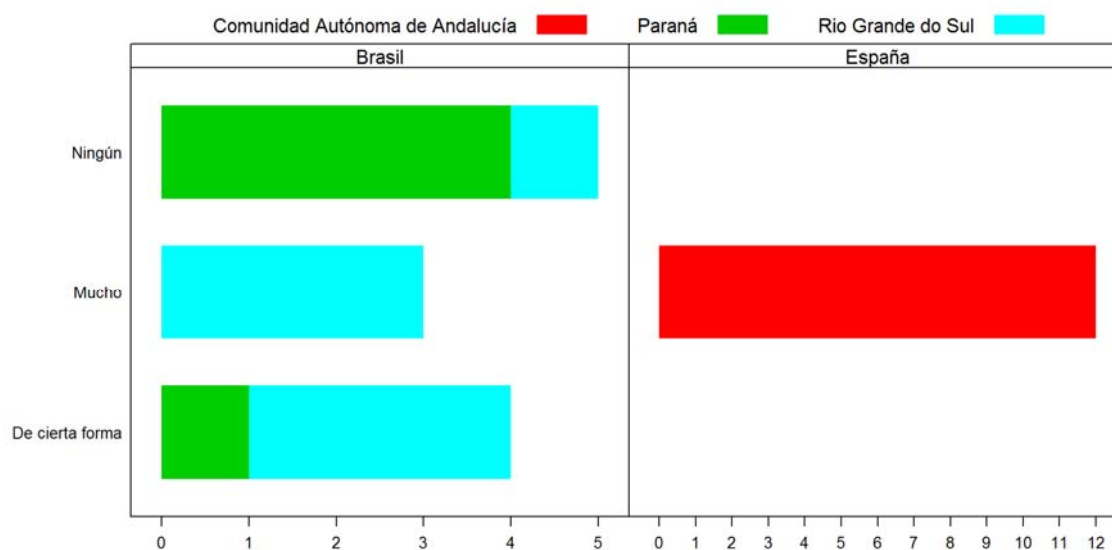
Valor p obtenido:

[1] 0.7126709

Conclusión: No rechaza  $H_0$  .

A pesar de que todas las cooperativas españolas estudiadas han alegado mucho apoyo familiar, y solo el 25% de las cooperativas brasileñas ha hecho lo mismo, no existen indicios de diferencia estadística significativa entre el apoyo familiar de las cooperativas de esos dos países. Cerca del 40% de las cooperativas brasileñas estudiadas alegan no tener ningún apoyo familiar.

Figura .7.11 - Apoyo de la familia



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.11 Notas dadas por las Cooperativas para Contribución de la Mujer en la Renta Familiar

Hipótesis:

$H_0$  : Las notas dadas por las cooperativas brasileñas para contribución de la mujer en la renta familiar no difiere de las notas dadas por las cooperativas españolas

$H_1$  : Las notas dadas por las cooperativas brasileñas para contribución de la mujer en la renta familiar difieren estadísticamente de forma significativa de las notas dadas por las cooperativas españolas.

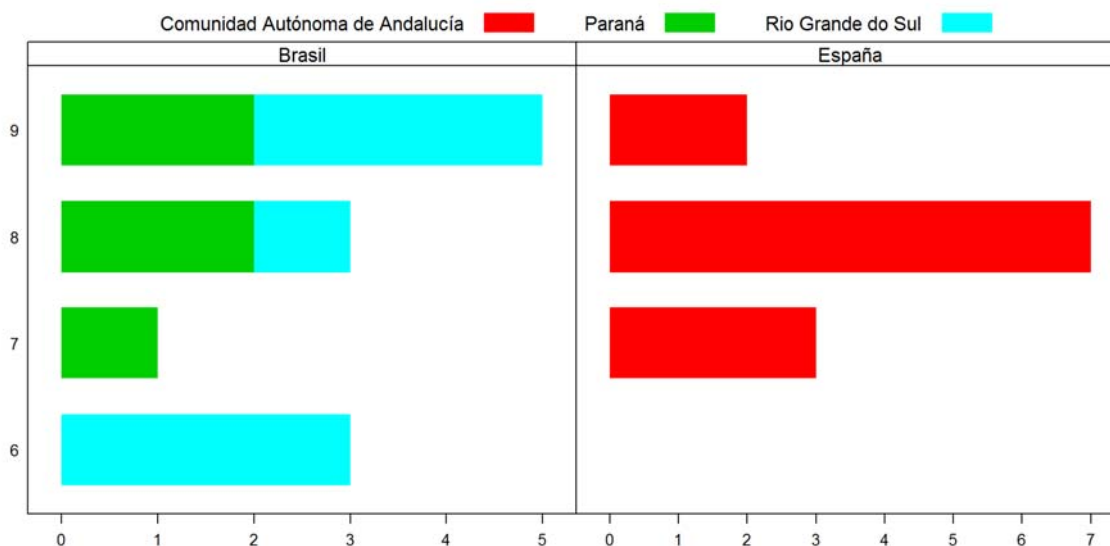
Valor p obtenido:

[1] 0.8311234

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

El 75% de las cooperativas españolas atribuyen una nota igual o superior al 8, en una escala creciente de 1 a 9, para contribución de la mujer en la renta familiar, mientras cerca del 65% de las cooperativas brasileñas estudiadas hacen lo mismo. La generación de ingresos surgen para las mujeres como oportunidad de acceso a la propiedad de los medios de producción, por medio de la propiedad colectiva, la remuneración y especialmente como oportunidad de percibir otra relación de trabajo con base en el trabajo conjunto y en la gestión democrática. Además de eso, la Economía Social/Solidaria se muestra como una forma de organización económica.

Figura .7.12 - Notas dadas por las cooperativas



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## **7.12 Responsabilidad de la Mujer en la Renta Familiar**

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : El grado de responsabilidad de las mujeres de las cooperativas brasileñas en la renta familiar no difiere del grado de responsabilidad de las mujeres de las cooperativas españolas

$H_1$  : El grado de responsabilidad de las mujeres de las cooperativas brasileñas en la renta familiar difiere del grado de responsabilidad de las mujeres de las cooperativas españolas.

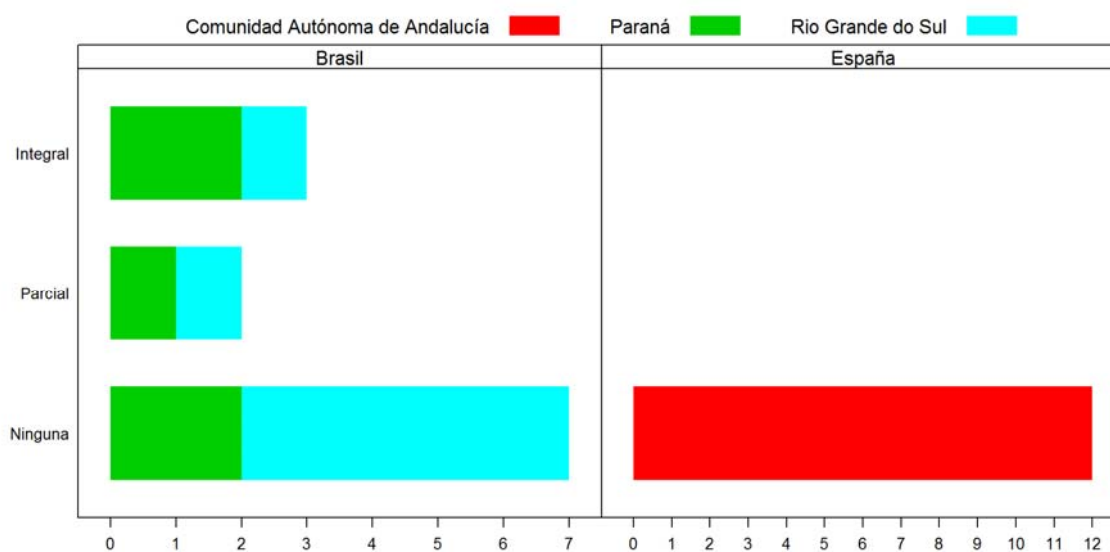
Valor p obtenido:

[1] 0.654081

Conclusión: No rechaza  $H_0$

Aunque en todas las cooperativas españolas la mujer no tiene ninguna responsabilidad en la renta familiar, el grado de responsabilidad no difiere estadísticamente de forma significativa del grado de responsabilidad de las mujeres brasileñas, ya que cerca del 60% de las mujeres no tienen ninguna responsabilidad en la renta familiar.

Figura .7.13 - responsabilidad en la renta familiar



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.13 Apoyo del Gobierno a la Estructura Física de la Cooperativa

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : El nivel de apoyo del gobierno a la estructura física de las cooperativas brasileñas no difiere del nivel de apoyo del gobierno a la estructura física de las cooperativas españolas

$H_1$  : El nivel de apoyo del gobierno a la estructura física de las cooperativas brasileñas difiere del nivel de apoyo del gobierno a la estructura física de las cooperativas españolas.



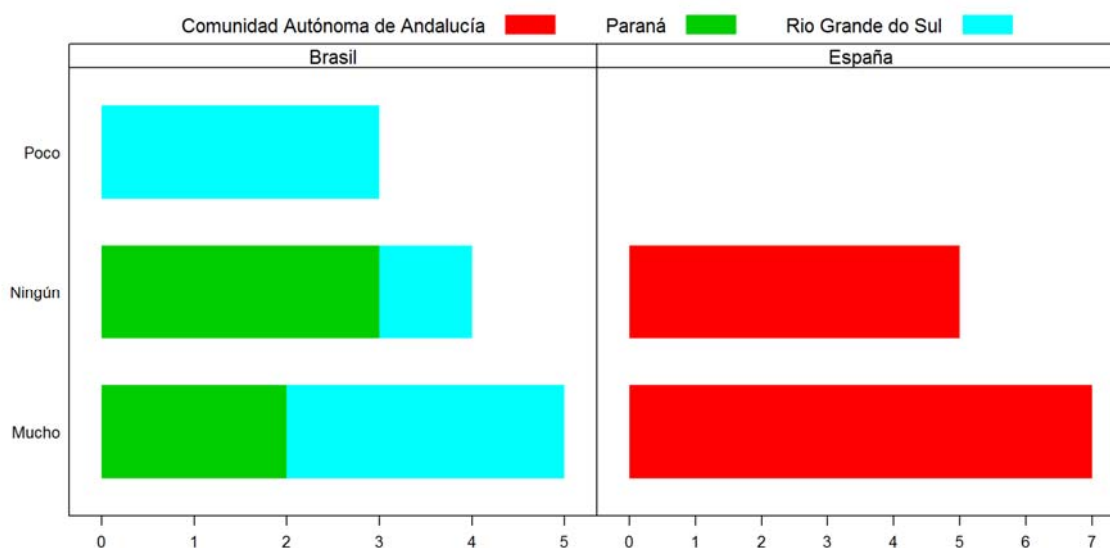
Valor p obtenido:

[1] 0.2262355

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

Ninguna de las cooperativas españolas estudiadas informó de poco apoyo del gobierno a la estructura física, siendo mucho apoyo o ningún apoyo. Ahora en las cooperativas brasileñas estudiadas, el 25% de las cooperativas informaron de poco apoyo del gobierno a la estructura física.

Figura .7.14 - poco apoyo del gobierno a la estructura física



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.14 Grado de Satisfacción al Trabajar en la Cooperativa

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$ : El grado de satisfacción al trabajar en las cooperativas brasileñas no difiere del grado de satisfacción al trabajar en las cooperativas españolas.

$H_1$ : El grado de satisfacción al trabajar en las cooperativas brasileñas difiere del grado de satisfacción al trabajar en las cooperativas españolas.

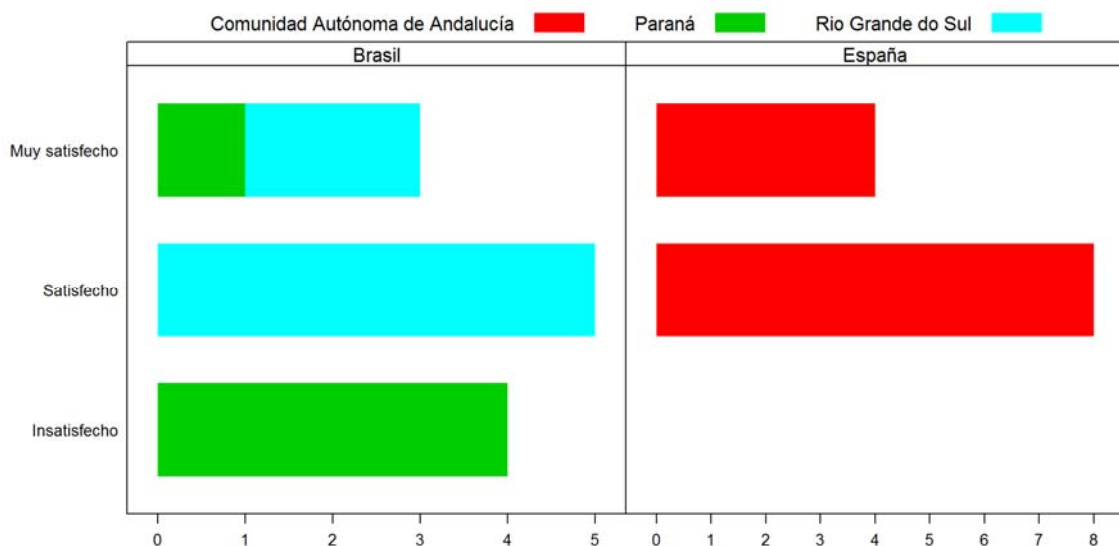
Valor p obtenido:

[1] 0.1025192

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

En ninguna de las cooperativas españolas estudiadas se destaca insatisfacción, mientras en las cooperativas brasileñas, en 1/3 destacó insatisfacción. No obstante, esta diferencia no es estadísticamente significativa.

Figura .7.15 - Grado de satisfacción



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## **7.15 Número de Mujeres Trabajando en la Coordinación de las Cooperativas**

Hipótesis:

$H_0$  : El número de mujeres trabajando en la coordinación de las cooperativas brasileñas no difiere del número de mujeres trabajando en la coordinación de las cooperativas españolas.

$H_1$  : El número de mujeres trabajando en la coordinación de las cooperativas brasileñas difiere del número de mujeres trabajando en la coordinación de las cooperativas españolas.

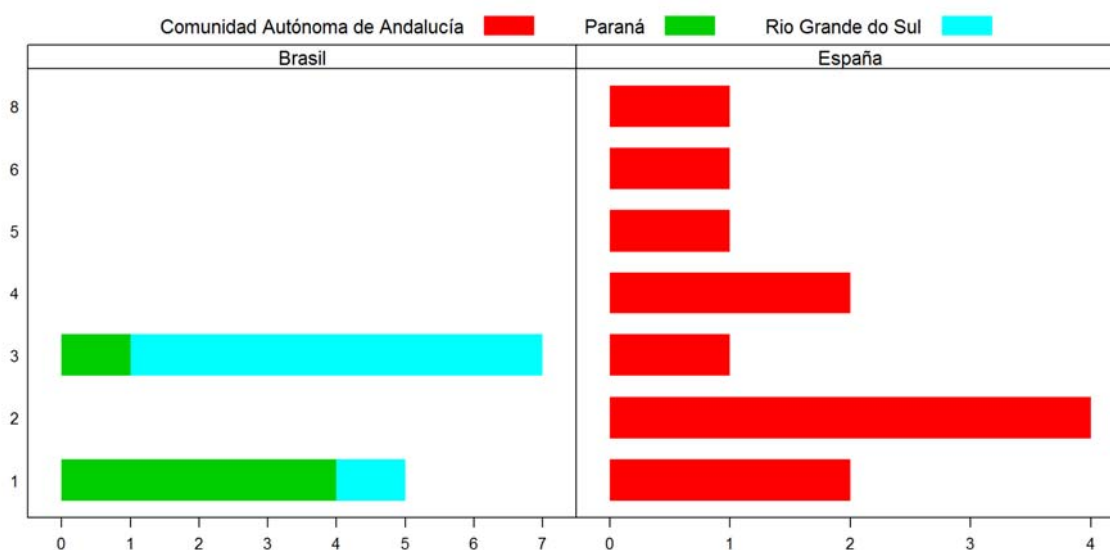
Valor p obtenido:

[1] 0.2097299

Conclusión: No rechaza  $H_0$  .

En las cooperativas españolas estudiadas se tiene siete diferentes números de mujeres trabajando en la coordinación, mientras en las cooperativas brasileñas se tiene solo dos números. El número más frecuente en las cooperativas españolas no aparece en cooperativas brasileñas, todavía, esa diferencia no es estadísticamente significativa.

Figura 7.16 - número de mujeres trabajando en la coordinación



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.16 Edad de las Mujeres que Trabajan en las Cooperativas

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2, 3, ..., 16.

Hipótesis:

$H_0$ : El rango de edad de las mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas no difiere del rango de edad de las mujeres que trabajan en las cooperativas españolas

$H_1$ : El rango de edad de las mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas difiere del rango de edad de las mujeres que trabajan en las cooperativas españolas.

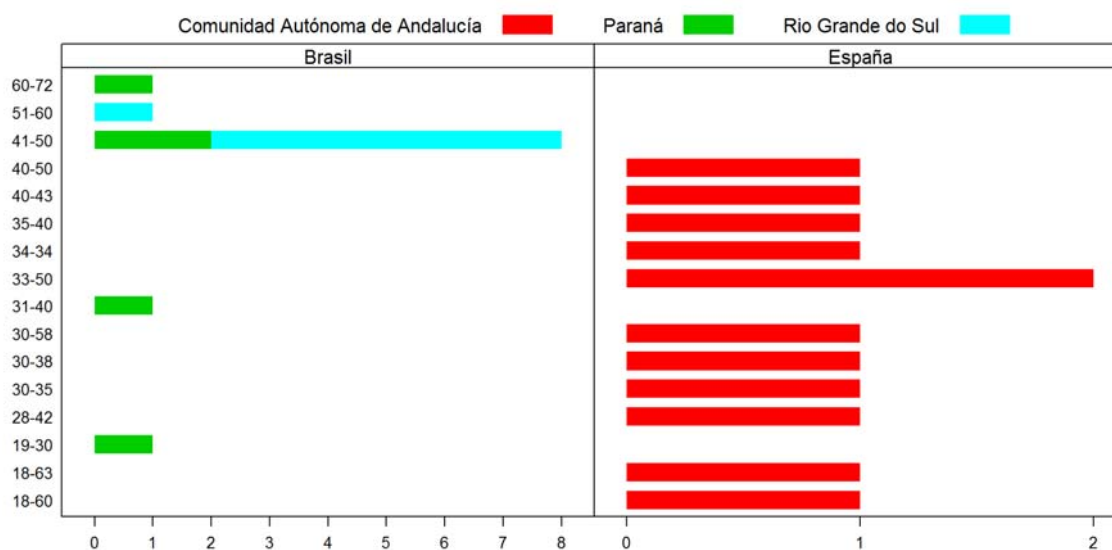
Valor p obtenido:

[1] 0.000887268

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

En la figura de abajo se observa que existe una visible diferencia en la clase de edad de las mujeres que trabajan en las cooperativas brasileñas y españolas.

Figura .7.17 - Edad de las mujeres



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.17 Economía Solidaria / Economía Social

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : La economía Solidaria está ayudando a enfrentar la crisis de igual manera en las cooperativas brasileñas y españolas

$H_1$  : La economía Solidaria está ayudando a enfrentar la crisis de manera diferente en las cooperativas brasileñas y españolas.

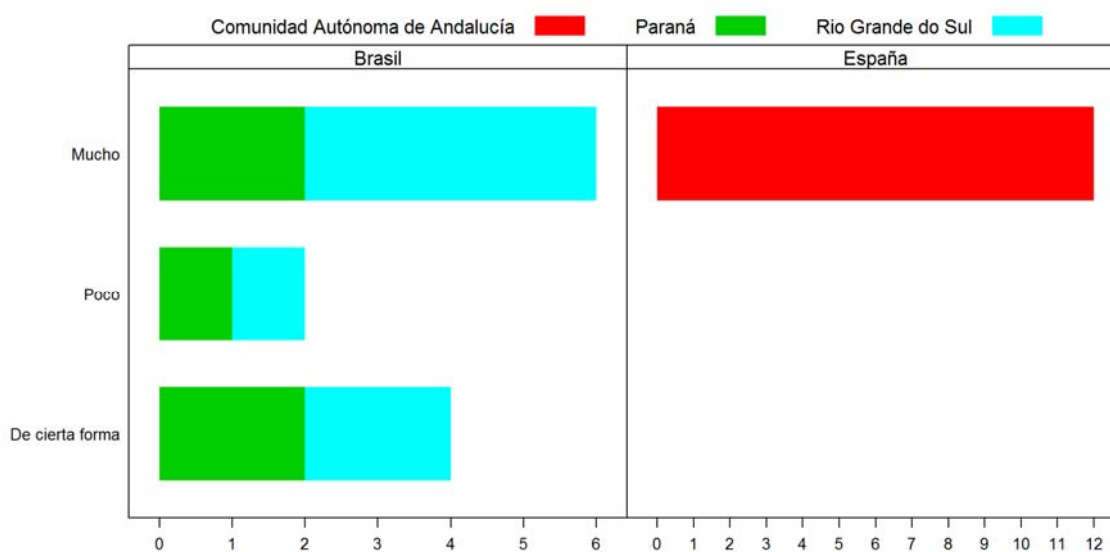
Valor p obtenido:

[1] 0.3807997

Conclusión: No rechaza  $H_0$  .

No obstante, para todas las cooperativas españolas estudiadas la economía solidaria haya ayudado mucho al enfrentamiento de la crisis y solo ocurrió esto en la mitad de las cooperativas brasileñas estudiadas, esa diferencia aún no es estadísticamente significativa.

Figura .7.18 - Enfrentamiento de la crisis



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### **7.18 Economía Solidaria / Economía Social en el Futuro**

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$  : Lo que se espera de la economía Solidaria en los próximos años es igual en las cooperativas brasileñas y españolas

$H_1$  : Lo que se espera de la economía Solidaria en los próximos años es diferente entre las cooperativas brasileñas y españolas.

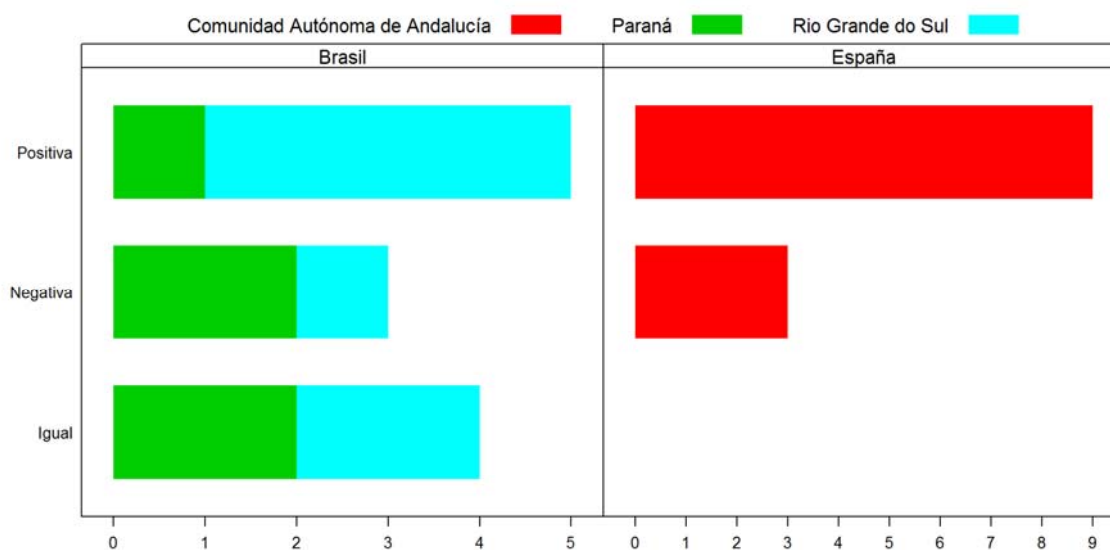
Valor p obtenido:

[1] 0.05419702

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

En las cooperativas españolas la espera es positiva, el 75%, o negativa, el 25%. En las cooperativas brasileñas observamos una mayor variabilidad, con cerca de 40% de las cooperativas teniendo una espera positiva y 1/3 con una espera igual.

Figura .7.19 - Perspectiva para el futuro



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.19 Solicitud de Ayuda Económica del Gobierno

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2.

Hipótesis:

$H_0$  : La solicitud de ayuda económica del gobierno es igual en las cooperativas brasileñas y españolas.

$H_1$  : La solicitud de ayuda económica del gobierno es diferente entre las cooperativas brasileñas y españolas.

Valor p obtenido:

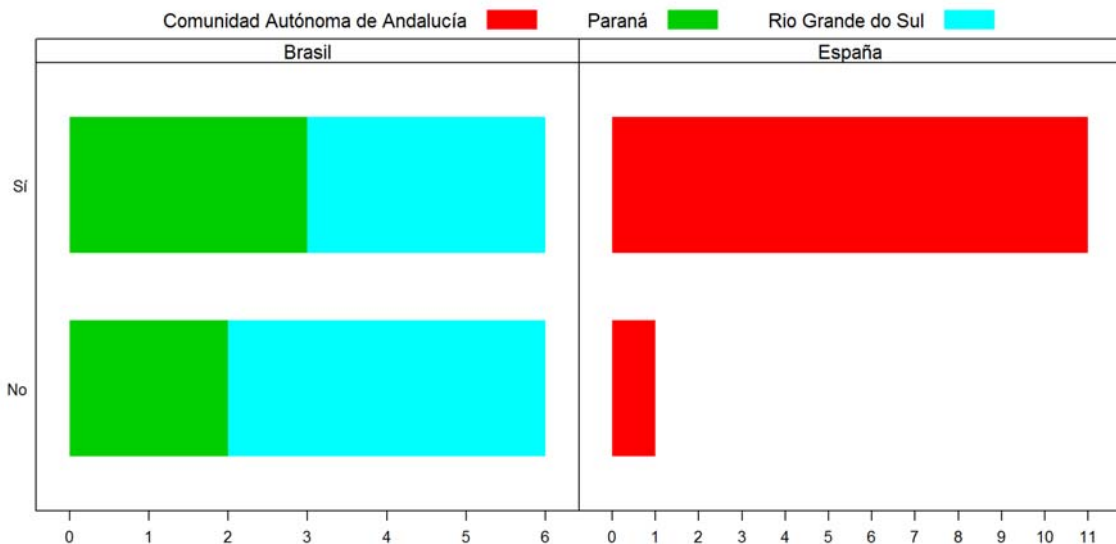
[1] 0.03065445



Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

Mientras la mitad de las cooperativas brasileñas pidió ayuda económica del gobierno, solo una cooperativa española estudiada hizo lo mismo.

Figura .7.20 - Ayuda del Gobierno



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.20 Dificultad entre sexos para Emprender

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$ : La percepción en relación a una mayor dificultad de las mujeres para emprender es igual para las responsables de las cooperativas brasileñas y españolas

$H_1$  : La percepción en relación a una mayor dificultad de las mujeres para emprender es diferente entre las responsables de las cooperativas brasileñas y españolas.

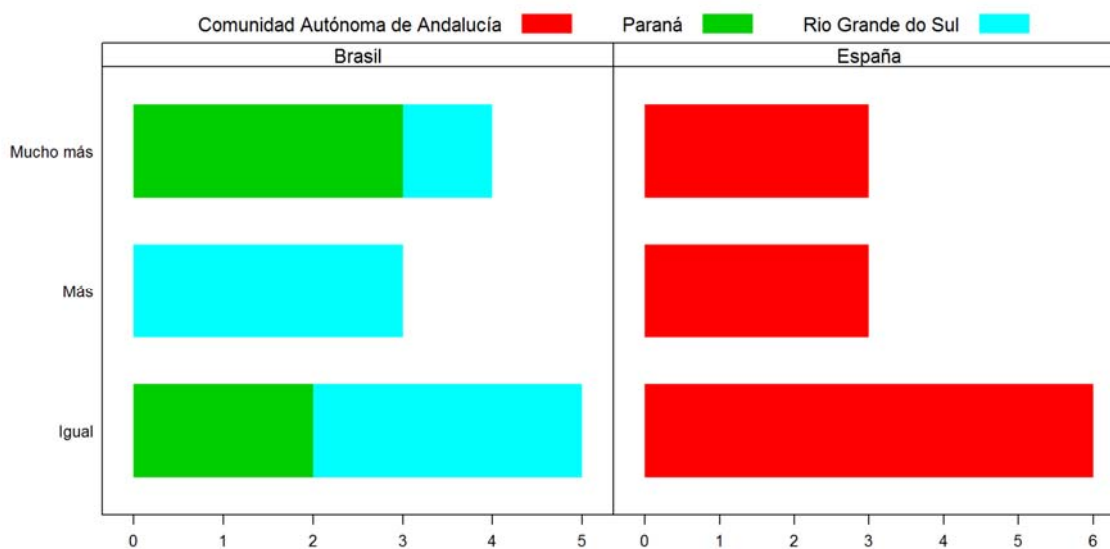
Valor p obtenido:

[1] 0.663857

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

En las cooperativas brasileñas y españolas la opinión más común es que la dificultad para emprender es igual entre mujeres y hombres, con el 50% de las cooperativas españolas teniendo esa opinión, y cerca del 40% de las cooperativas brasileñas teniendo esa opinión.

Figura .7.21 - Dificultad de las mujeres para emprender



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## **7.21 Dificultad entre sexos para conseguir crédito en los bancos**

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2 o 3.

Hipótesis:

$H_0$ : La percepción en relación a una mayor dificultad de las mujeres empresarias para conseguir crédito en los bancos es igual para las responsables por las cooperativas brasileñas y españolas.

$H_1$ : La percepción en relación a una mayor dificultad de las mujeres empresarias para conseguir crédito en los bancos es diferente entre las responsables por las cooperativas brasileñas y españolas.

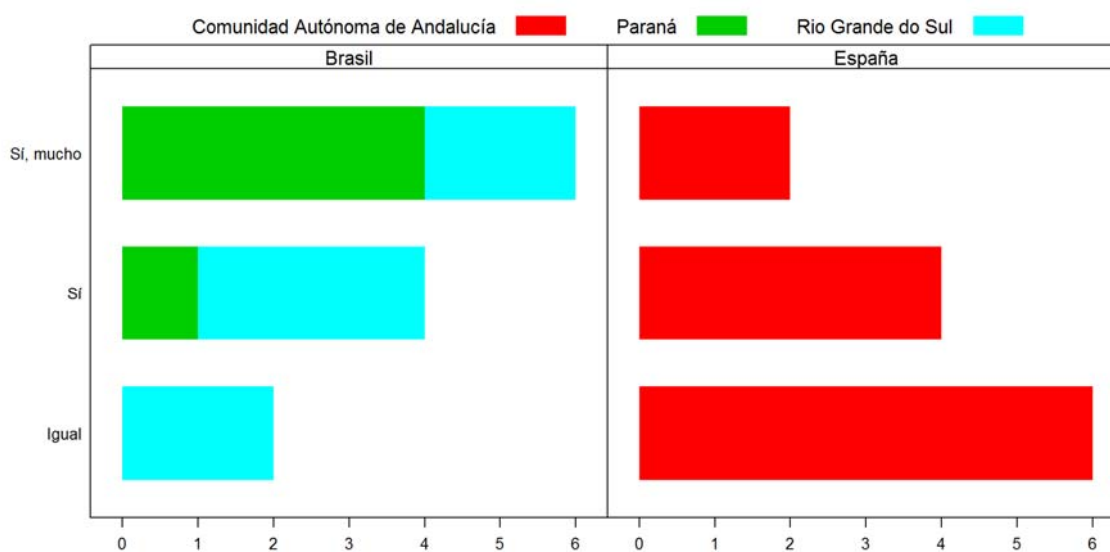
Valor p obtenido:

[1] 0.0539425

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

La mitad de las responsables de las cooperativas españolas estudiadas creen que la dificultad para conseguir crédito en los bancos es igual para mujeres y hombres, mientras que la mitad de las responsables de las cooperativas brasileñas creen que es mucho más difícil para las mujeres conseguir crédito en los bancos.

Figura 7.22 - dificultad de las mujeres para conseguir crédito



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.22 Situación antes de emprender

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2.

Hipótesis:

$H_0$  : La situación, trabajando o desempleada, antes de emprender era igual para las responsables de las cooperativas brasileñas y españolas.

$H_1$  : La situación, trabajando o desempleada, antes de emprender era diferente entre las responsables de las cooperativas brasileñas y españolas.

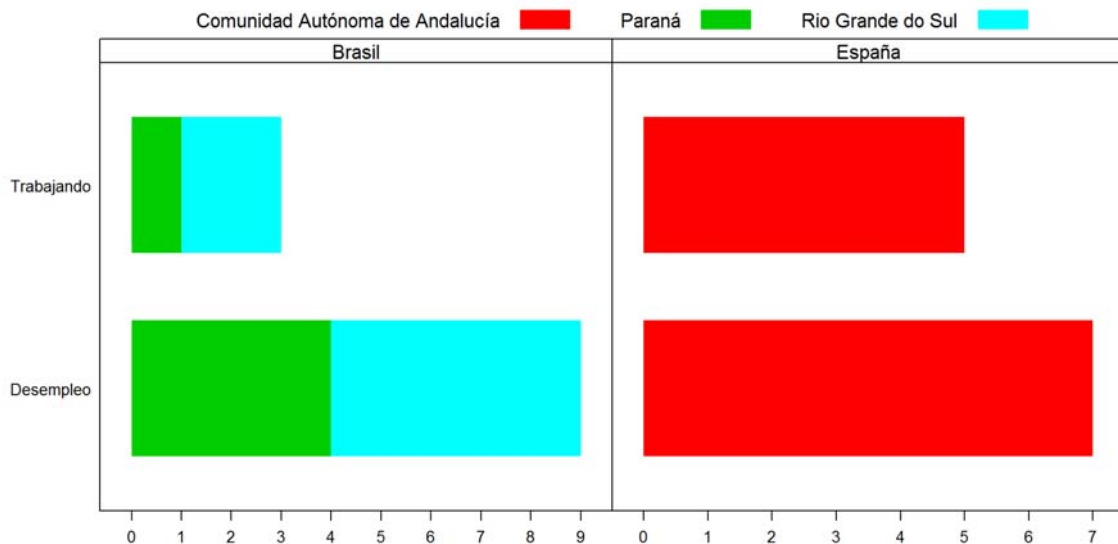
Valor p obtenido:

[1] 0.4165239

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

En las cooperativas estudiadas de ambos países la mayor parte de las responsables se encontraban desempleadas antes de emprender.

Figura .7.23 - Situación antes de emprender



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.23 Razón que llevó a emprender

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2.

Hipótesis:

$H_0$  : La razón que llevó a emprender es igual para las responsables de las cooperativas brasileñas y españolas.

$H_1$  : La razón que llevó a emprender es diferente entre las responsables de las cooperativas brasileñas y españolas.

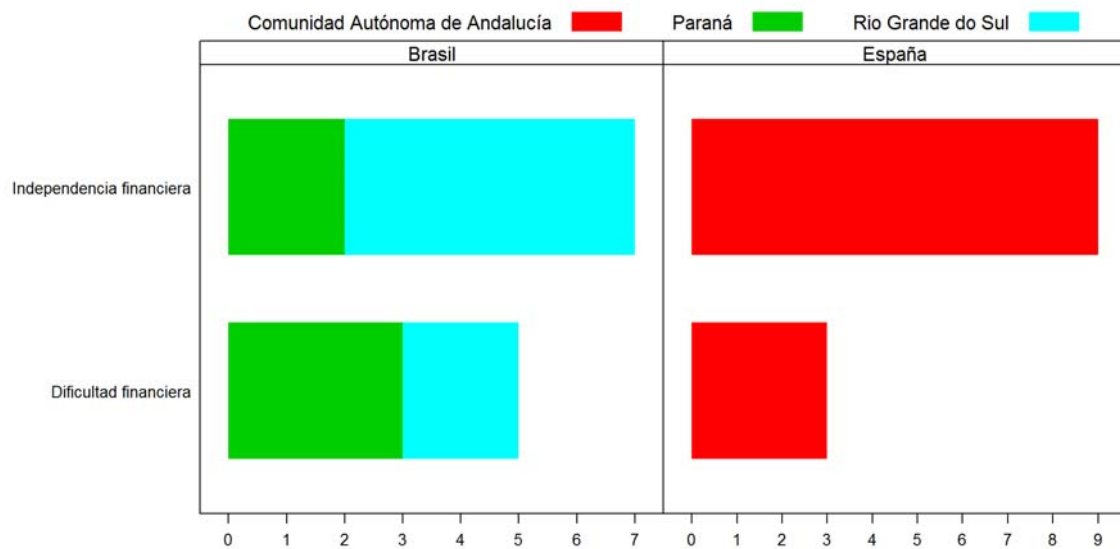
Valor p obtenido:

[1] 0.4165239

Conclusión: No rechaza  $H_0$ .

En las cooperativas estudiadas de ambos países la mayor parte de las responsables alegó que la razón para emprender fue la independencia financiera.

Figura .7.24 - La razón que llevó a emprender



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.24 Solicitud de ayuda no económica

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2.

Hipótesis:

$H_0$ : La solicitud de ayuda no económica es igual para las cooperativas brasileñas y españolas.

$H_1$ : La solicitud de ayuda no económica es diferente entre las cooperativas brasileñas y españolas.

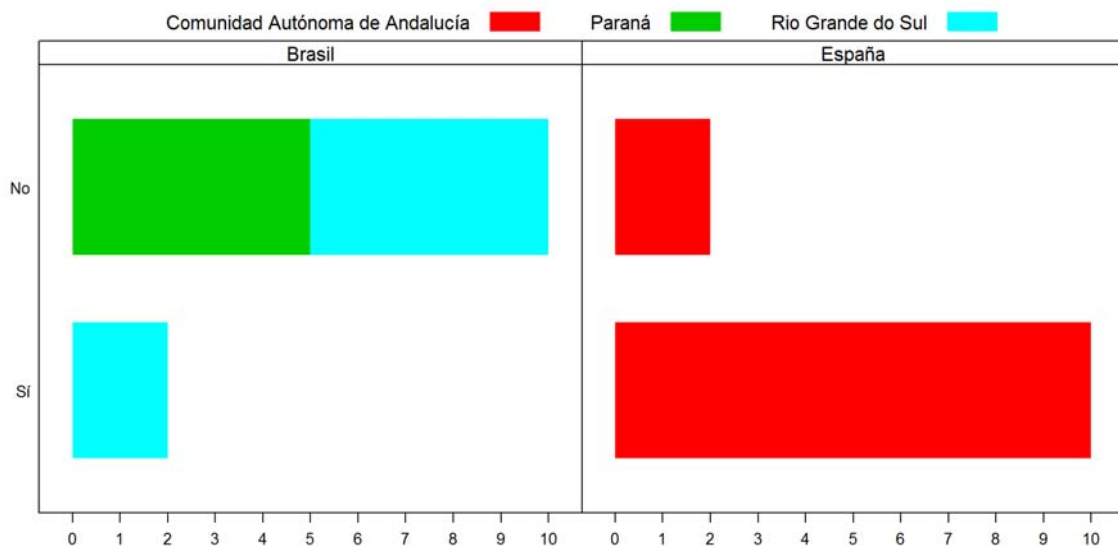
Valor p obtenido:

[1] 0.001556614

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

Cerca del 85% de las cooperativas españolas estudiadas solicitaron ayuda no económica, mientras que cerca del 85% de las cooperativas brasileñas estudiadas no solicitaron ayuda no económica.

Figura .7.25 - Ayuda no económica



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## **7.25 Número de extranjeros trabajando en las cooperativas**

Hipótesis:

$H_0$  : El número de extranjeros trabajando en las cooperativas brasileñas no difiere del número de extranjeros trabajando en las cooperativas españolas.

$H_1$  : El número de extranjeros trabajando en las cooperativas brasileñas difiere del número de extranjeros trabajando en las cooperativas españolas.

Valor p obtenido:

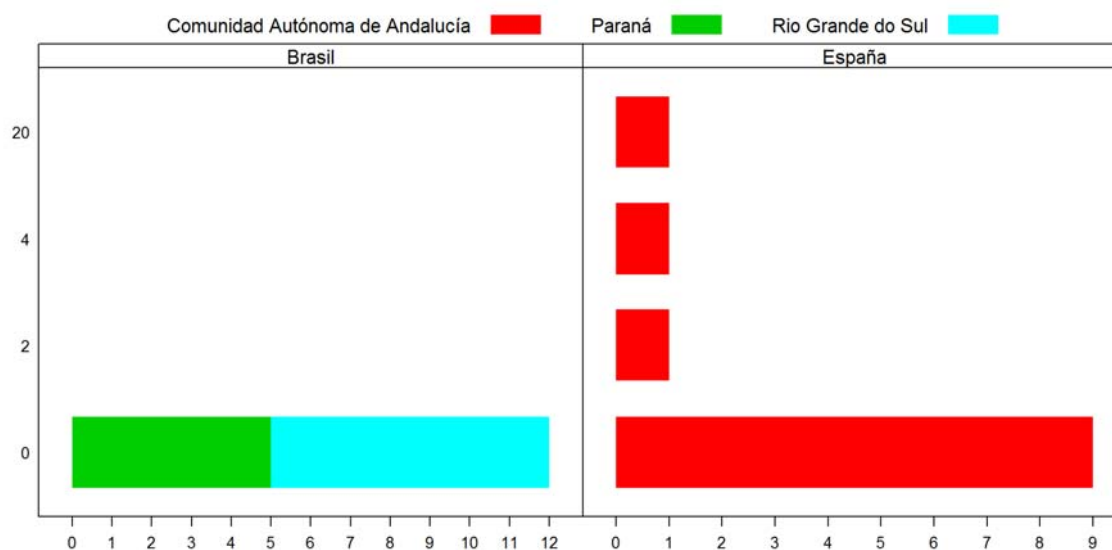
[1] 0.0788056

Conclusión: Rechaza  $H_0$  .

En ninguna de las cooperativas brasileñas estudiadas se encontró un extranjero trabajando, mientras que en el 25% de las cooperativas españolas estudiadas fueron encontrados extranjeros trabajando.



Figura .7.26 - Número de extranjeros



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## 7.26 Ayuda Recibida de Instituciones Públicas/Privadas

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2, 3 o 4.

Hipótesis:

$H_0$ : El tipo de ayuda recibida de instituciones públicas/privadas por las cooperativas brasileñas no difiere del tipo de ayuda recibida por las cooperativas españolas

$H_1$ : El tipo de ayuda recibida de instituciones públicas/privadas por las cooperativas brasileñas difiere del tipo de ayuda recibida por las cooperativas españolas.

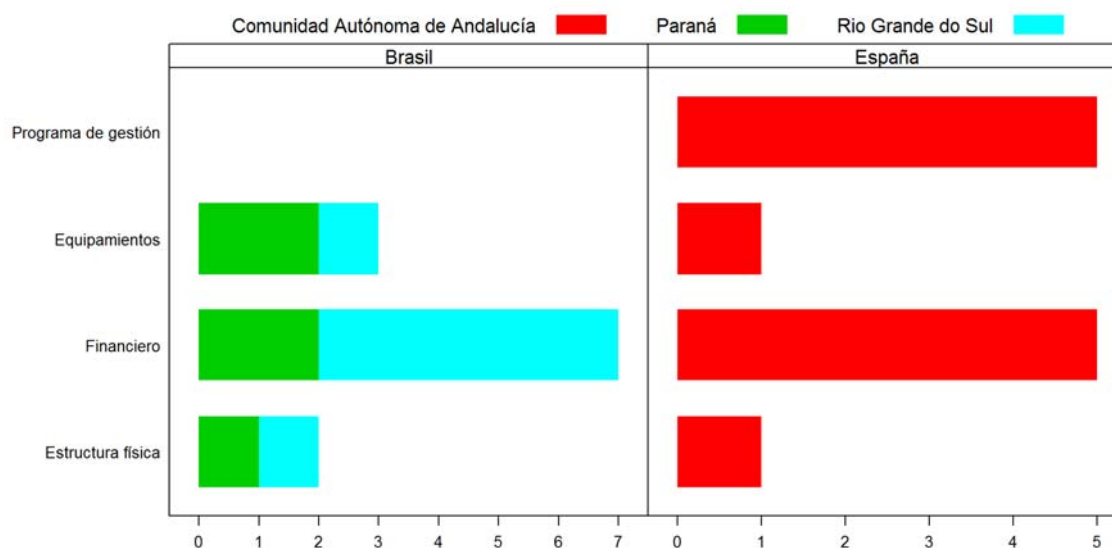
Valor p obtenido:

[1] 0.09915081

Conclusión: Rechaza  $H_0$ .

El tipo de ayuda recibida más frecuente de instituciones públicas/privadas por las cooperativas españolas fue del tipo financiero y programa de gestión, ambas correspondiendo a cerca del 40% de los tipos de ayuda recibida cada una, mientras que entre las cooperativas brasileñas ninguna recibió ayuda del tipo programa de gestión.

Figura .7.27 - Ayuda públicas/privadas



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

### 7.27 Miedo a fracasar al iniciar el emprendimiento

Las respuestas fueron transformadas en números, 1, 2, 3 o 4.

Hipótesis:

$H_0$  : La intensidad del miedo al fracaso al iniciar el emprendimiento por las responsables de las cooperativas brasileñas no difiere de la intensidad del miedo al fracaso de las responsables por las cooperativas españolas.

$H_1$  : La intensidad del miedo al fracaso al iniciar el emprendimiento por las responsables de las cooperativas brasileñas difiere de la intensidad del miedo al fracaso de las responsables por las cooperativas españolas.

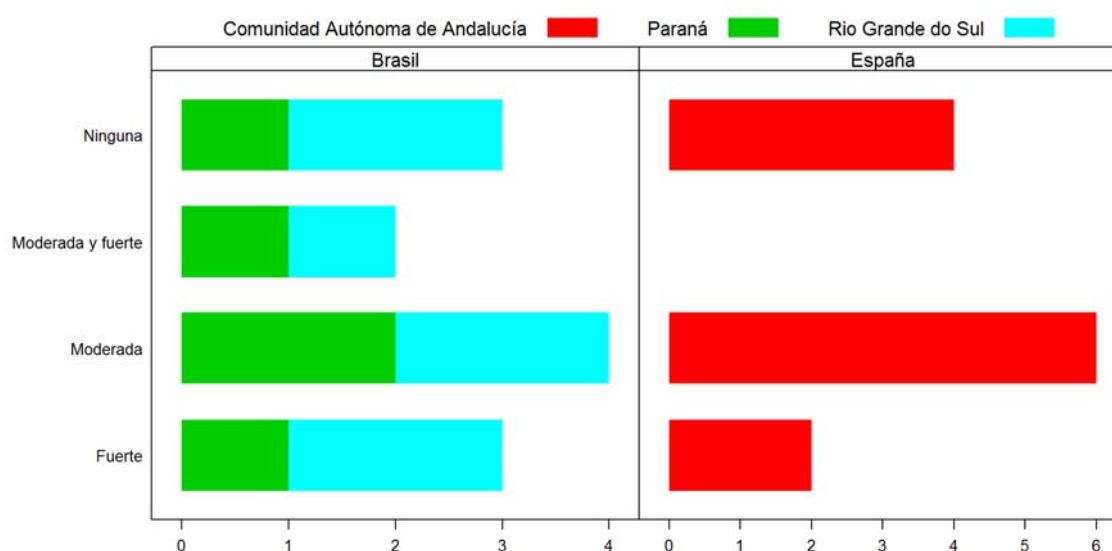
Valor p obtenido:

[1] 0.8787231

Conclusión: No rechaza  $H_0$  .

En las cooperativas de ambos países la intensidad de miedo más frecuente de fracasar en el inicio del emprendimiento es la moderada, seguida de ninguna.

Figura .7.28 - Miedo al fracaso



Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

Tabla 7.1 - Variables presentadas en el estudio con los respectivos valores 'p', y si la diferencia es estadísticamente significativa o no. En negrito se presentan las variables con mayores diferencias significativas.

Variable presentada	Valor p	Diferencia
<b>Ingreso del primer año de actividad</b>	<b>0.0003697527</b>	<b>Significativa</b>
<b>Ingreso del último año de actividad</b>	<b>0.001340878</b>	<b>Significativa</b>
Número de mujeres	0.6024627	No Significativa
Número de hombres	0.7044352	No Significativa
Proporción de mujeres	0.838574	No Significativa
<b>Número de hijos</b>	<b>0.003642198</b>	<b>Significativa</b>
<b>Nivel de formación académica de las responsables</b>	<b>0.008231033</b>	<b>Significativa</b>
Tipo de emprendimiento	1	No Significativa
Necesidad o oportunidad	0.04863047	Significativa
Frecuencia de entrenamientos	0.5264773	No Significativa
<b>Ayuda económica gubernamental creación o mejora</b>	<b>0.00132138</b>	<b>Significativa</b>
Solicitud de créditos bancarios	1	No Significativa
Apoyo familiar	0.7126709	No Significativa
Nota para la contribución de la mujer en los ingresos	0.8311234	No Significativa
Responsabilidad de la mujer en los ingresos	0.654081	No Significativa
Apoyo gubernamental en la estructura	0.2262355	No Significativa
Grado de satisfacción de la mujer	0.1025192	No Significativa
Número de mujeres en la coordinación	0.2097299	No Significativa
<b>Edad</b>	<b>0.000887268</b>	<b>Significativa</b>
Economía Social/Solidaria	0.3807997	No Significativa
Economía Social/Solidaria en el futuro	0.05419702	Significativa
Solicitud ayuda económica del gobierno	0.03065445	Significativa
Dificultad entre sexos para emprender	0.663857	No Significativa
Dificultad entre géneros para conseguir crédito bancario	0.0539425	Significativa
Situación antes de emprender	0.4165239	No Significativa
Razón para emprender	0.4165239	No Significativa
<b>Solicitud de ayuda no económica</b>	<b>0.001556614</b>	<b>Significativa</b>
Número de extranjeros	0.0788056	Significativa
Ayuda de Instituciones públicas o privadas	0.09915081	Significativa
Miedo del fracaso	0.8787231	No Significativa

Fuente: Investigación de campo (2016).  
Elaboración propia.

## **7.28 Sobre la motivación emprendedora**

El 75% de las cooperativas españolas surgieron por oportunidad, mientras el 65% de las cooperativas brasileñas surgieron por necesidad. El factor necesidad se debe por la condición de estar fuera del mercado de trabajo, es decir, en situación de desempleo. Sin embargo para las entrevistadas que estaban trabajando en el momento de emprender, eso se dio principalmente por la capacidad de alerta empresarial de la mujer. Los perfiles de la oportunidad se han concretado en:

- 1) El apoyo familiar como elemento clave para la creación y desarrollo de la empresa.
- 2) la existencia de apoyo financiero, formativo y de gestión por parte de la Administración
- 3) la realización de cursos y la adquisición consecuente de la formación necesaria y específica sobre el área de actuación de la cooperativa.
- 4) por el alto nivel de escolaridad.

Cuando el emprendimiento no ocurre por el aprovechamiento de una oportunidad, la necesidad es la variable más destacada por las entrevistadas. En este caso es determinante el entorno económico desfavorable, bien sea por una reestructuración industrial generadora de alta situación de desempleo, especialmente sufrida en el ámbito familiar, o por conformar familias monoparentales con necesidades de recursos, lo que llevó a las mujeres a emprender para compensar la merma de ingresos. En el caso brasileño, los indicadores demuestran que la escolarización de las mujeres, inhibe el buen desarrollo de las cooperativas por la falta de conocimientos técnicos y profesional. Se pregona la idea de que la educación es la principal salida para escolaridad tienen menos oportunidades en el mercado de trabajo y mayores

dificultades para iniciar un emprendimiento. De esta manera el emprendimiento ha permitido no sólo el mantenimiento de rentas del hogar, sino también la independencia económica de la mujer, y por lo tanto su empoderamiento económico.

Es decir, el emprendimiento fue desde el inicio una causa relevante de independencia, autoafirmación y poder femenino.

*Consolidar modelos empresariales en igualdad de oportunidades. Liderazgos compartidos. Independencia y autonomía económica dejando de ser unas okupas de la economía. La resiliencia es la capacidad de afrontar la adversidad saliendo fortalecida y alcanzando un estado de excelencia profesional y personal (Cooperativa de Servicios Jurídicos Económicos Empresariales, 2016).*

A tenor de las valoraciones precedentes, el conjunto de las emprendedoras objeto de estudio considera el entorno económico actual como especialmente delicado, en todos y cada uno de los aspectos relacionados. La carencia de expectativas laborales convierte así al emprendimiento femenino en una opción laboral óptima para la mujer. Esta afirmación queda constatada en base a los datos del GEM-España, el cual muestra el aumento en el nivel del índice TEA (Tasa de Actividad Emprendedora) que se ha venido produciendo desde 2004 tras la drástica reducción del mismo en los primeros años de la crisis, salvo la excepción del año 2012.

Tabla 7.2 - Evolución del TEA femenino

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
2,9	4,2	5,7	5,5	6,0	3,9	3,2	4,5	4,0	4,2

Fuente: Datos GEM-España, 2013

## **7.29 El contexto de la emprendedora**

Comenzaremos en primer término presentando los resultados sobre los condicionantes personales del emprendimiento, y a seguir los factores perceptuales.

### **A) En Relación a su situación personal**

En el momento de emprender, en ambos países la mayor parte de las responsables se encontraban desempleadas, tanto en la Comunidad Andaluza, cuanto en los dos estados brasileños *PR* y *RS* la mayor parte de las responsables alegó que la razón para emprender fue la independencia financiera. Las emprendedoras se hallaban en un intervalo de edad que oscilaba entre un rango de 33-55 años en la Comunidad Andaluza. En los estados brasileños investigados, las emprendedoras están en un grupo de edad entre los 45 y 72 años.

En la Comunidad española, se trata de mujeres que cuentan en su mayoría con formación universitaria, un 75% tiene educación superior, en el caso brasileño 1/3 tiene el mismo nivel de escolaridad. Es decir, la creación y trabajo en la cooperativa ha estimulado la generación y/o ampliación de capital humano en las emprendedoras.

### **B) A respecto de sus percepciones y confianza como emprendedoras**

“La Economía Social es una salida para la crisis, destierra al individualismo, vincula a las personas con un grupo, crea comunidad y solidaridad, se mantiene en el tiempo” (Huerto Alegre, 2016).

Las mujeres entrevistadas de la Comunidad Andaluza confirman su capacidad de alerta empresarial, las mismas indican que sus emprendimientos fueron

motivados por el descubrimiento de una oportunidad. Se trata de mujeres con alto nivel de autoconfianza.

En el caso brasileño, los emprendimientos fueron motivados por la necesidad de promoción y protección de ingresos, posicionando a la mujer en un mercado que posibilita su integración social, de forma menos selectiva.

En relación al miedo a fracasar, en ambos países la intensidad de miedo más frecuente ocurre en el inicio de emprender y es clasificada como moderada.

Así, es posible constatar que la mujer emprendedora considera que la mujer en general posee un alto nivel de habilidad para emprender, aunque opinan que su valoración como mujer emprendedora en la sociedad no sea tan alta, en la medida en que las normas sociales y culturales condicionan negativamente la figura de mujer emprendedora.

Pasamos en seguida a estudiar los condicionantes externos del emprendimiento femenino. En este sentido, en primer lugar, resulta relevante el papel del entorno familiar y social en el que se ubica la mujer emprendedora.

### **C) Sobre la vida familiar**

*Se rige por principios como el democrático y el de puertas abiertas para los socios, no manda el capital, es el esfuerzo y/o trabajo de cada uno la verdadera aportación a la empresa. Además se concilia la vida personal y familiar, hay inteligencia emocional así como enriquecimiento personal por el acceso constante a la formación continua, empoderamiento de la mujer al romperse el techo de cristal siendo directivas las que ostentan los cargos de poder. Responsabilidad social tanto en el consumo como en el comercio justo, además de crear puestos de trabajo con personas calificadas, que forman parte de nuestro entorno más cercano, favoreciendo así el desarrollo local. (Sierpes Asesores, 2016).*



En el 100% de las cooperativas andaluzas la familia ha ejercido significativo acicate tanto en la toma de decisión de crear la empresa, como en su posterior desarrollo, y también de apoyo moral en todas las fases del proceso emprendedor.

Por otro lado, en los dos estados brasileños, el 40% de las entrevistadas argumentaron no contar con apoyo familiar, lo que dificulta el desarrollo del emprendimiento. Posiblemente ese apoyo familiar está relacionado con la propia condición de trabajo movido por la necesidad y con la cultura brasileña entorno al cooperativismo, que no percibe esa forma de trabajo como un emprendimiento.

En la Comunidad Andaluza ninguna de las responsables tiene más de 3 hijos, ahora en las cooperativas brasileñas 1/3 de las responsables tiene más de 3 hijos. Este indicador demuestra que en Andalucía las mujeres están en un nivel emprendedor más avanzado se comparado a los dos estados brasileños. La condición educacional y profesional de estas emprendedoras permite mejor planificación familiar, teniendo en vista que buscan su desarrollo profesional vía cooperativismo, a diferencia de lo que ocurre en los dos estados brasileños, donde la desigualdad social en que esas mujeres viven impacta directamente en el número de hijos: cuanto mayor es el número de hijos, mayor es la dificultad para administrar un negocio.

### **E) Apoyo de las entidades públicas**

*Economía Social como su propio nombre indica, tiene un papel relevante en Andalucía pero aunque está fomentada por el Gobierno ya que oferta la creación de cooperativas con subvenciones y ayudas por ejemplo, para Cooperativas lideradas por mujeres luego no son ayudadas económicamente a tiempo por el Gobierno, por lo cual ven reducido su*

*presupuesto y tienen que cerrar. La pescadilla que se muerde la cola”  
(Lidia Cristina Martínez Grande, 2016).*

El apoyo institucional conforma un significativo bloque de aspectos a considerar en la generación de iniciativas emprendedoras. Entre estos aspectos resulta de suma relevancia considerar el apoyo público, tanto de naturaleza económica como de otro tipo. Así, una abrumadora mayoría de mujeres, el 90% de las cooperativas españolas, y 50% de las cooperativas brasileñas han solicitado algún tipo de ayuda económica para la creación o mejora de su empresa. Este apoyo procede en su totalidad del Sector Público a través de tres modalidades principales, con igual significación cada una de ellas, a saber: los fondos procedentes de la capitalización por desempleo; las ayudas para fomento de empleo; y las varias ayudas autonómicas, seguidas, a distancia, de algún tipo de ayuda para el emprendimiento específico de la mujer. En este sentido, es necesario destacar la valoración que las mujeres realizan respecto de las superiores necesidades financieras de las mujeres en relación a los hombres a la hora de emprender, así como las mayores dificultades de las primeras respecto de los segundos a la hora de recurrir a la financiación tradicional. Para la mayoría de las emprendedoras entrevistadas tanto las necesidades financieras de los emprendimientos, como las dificultades de acceso a la banca son idénticas entre hombres y mujeres.

Por el contrario el 85% de las emprendedoras españolas han solicitado ayudas no económicas para la creación o mejora de la empresa, en el caso brasileño 85% han solicitado ayudas no económicas y cuyas razones se centran en cuatro aspectos que son esgrimidos por las emprendedoras con igual índice de influencia: el no necesitar ayuda porque ya disponían; la inexistencia de ayudas gubernamentales; la falta de información y tiempo para su localización; solicitud y gestión.

Junto a las ayudas económicas se les ha interrogado sobre si habían solicitado algún tipo de ayuda de carácter no económico. La ayuda solicitada ha consistido en:

- Incorporación de socias. Incorporación de técnicos. Programa de gestión. Implantación de sistema de calidad. Implantación de plan de igualdad
- Asesoramiento de expertos en gestión de empresa y proyectos de internacionalización.
- Ayudas económicas para la creación de la empresa.
- Ayudas económicas para proyectos de I+D+i e intercooperación.
- Cursos de formación para el personal en materias de gestión empresarial y gestión de proyectos.
- Subvenciones a la creación de empleo
- Subvención a fondo perdido ( Cáritas y Fundación Paco Natera)
- Incentivo a la creación de empleo
- Subvención autoempleo para nuevos socios
- Ayudas para equipos informáticos
- Ayudas para mejora de nuevas tecnologías e infraestructuras.

Para las entrevistadas, el sector público debería implantar medidas de política económica con el objeto de apoyar y estimular la actividad emprendedora femenina. El consenso en este sentido es unánime por parte de las entrevistadas, y se centran en demandas como:

- Medidas de conciliación de la vida laboral y familiar.
- Medidas de apoyo financiero y fiscal.
- Asesoramiento y planes de formación.

- Políticas específicas para promover el desarrollo de las cooperativas.
- Medidas de apoyo a la iniciativa empresarial de las mujeres, teniendo en cuenta sus condiciones propias.
- Ayuda técnica y burocrática.
- Promoción de la educación empresarial y la cultura emprendedora.
- Priorizar y otorgar subvenciones a empresas con planes de igualdad y medidas de conciliación.

#### **F) Sobre el capital social y las redes de empresa**

El capital social, y en general la existencia de redes empresariales en el entorno donde se ubica la empresa se considera como un recurso productivo que eleva el nivel de confianza y facilita la cooperación de los agentes económicos en la persecución de objetivos comunes, facilitando las actividades de innovación y contribuyendo a un mejor desempeño de su actividad.

La evidencia empírica obtenida en relación al desempeño del negocio revela el buen hacer de las cooperativas en relación a su propia evolución, frente a otras empresas competidoras y respecto a su afrontamiento de la situación de crisis. Este hecho las confirma en su papel como auténticas empresas anti-crisis, confirmando la literatura académica sobre la resiliencia de la fórmula cooperativa y su papel anti cíclico en entornos recesivos o críticos. Es más, las entrevistadas afirman que la forma cooperativa no les supone una mayor dificultad en el desarrollo de su actividad empresarial en contextos difíciles, más bien al contrario, la socialización de resultados permite su supervivencia. El conjunto de estas evidencias confirma que la fórmula cooperativa se constituye en una figura propicia para el empoderamiento de la mujer, utilizada por el colectivo femenino para lograr un desarrollo profesional y laboral exitoso, incluso en periodos de crisis.

Adicionalmente indica que el éxito en el desempeño empresarial pasa por la adopción de estrategias innovadoras que permiten la supervivencia, consolidación y crecimiento de la empresa frente a otras empresas, en relación a organizaciones competidoras o bien respecto de situaciones económicas adversas. Las cooperativas en general y en particular aquellas en que las mujeres participan, adoptan estrategias innovadoras como manifestación del espíritu emprendedor de las personas que la conforman.

### **G) Sobre las medidas de conciliación de la vida familiar”.**

Las medidas de conciliación de la vida familiar y laboral adoptadas por las cooperativas entrevistadas son:

- Flexibilidad laboral: Turnos vacacionales y horarios flexibles.
- Formación del personal de la empresa
- Implantación de planes de igualdad
- Medidas de conciliación

### **7.30 Factores del éxito cooperativo**

*Estamos en una línea de crecimiento. Debemos contratar más personal para poder ejecutar mayor número de proyectos y seguir ampliando nuestra cartera de clientes y dar un servicio más completo a los actuales. (Kronia, 2016).*

Una de las preguntas abiertas que fueron formuladas a las entrevistadas, fue sobre la influencia de los factores sociales, económicos y culturales

En este contexto, uno de los principales factores identificados en el conjunto de respuestas emitidas apunta a la estructura cooperativa como uno de los

factores primordiales en el éxito de su cooperativa. Consideran que apostar por un proyecto cooperativo permite aglutinar en pie de igualdad las diferentes capacidades de sus integrantes en los espacios sociales, culturales y económicos, sumar fuerzas, contrapesar las debilidades, compartir responsabilidades y cooperar en capacidades en pro del objetivo común. Los procesos decisorios ecuanímenes entre las integrantes posibilitan la generación de modelos de acción pro-activos.

En idéntico sentido, la cooperativa es considerada como una estructura más cercana y afín a las necesidades de la mujer emprendedora, a sus contextos personales, a su entorno familiar, permitiendo aflorar su riqueza y pluralidad, así como su visión y patrón holístico de acción.

El apoyo de las estructuras de segundo grado y de federaciones fundamentalmente, se destaca como determinante en los estados de emprendimiento emergente y de nueva creación, en términos de asesoramiento, formación, seguimiento, y capacitación. En las etapas de desarrollo y consolidación este papel ha sido menor.

El papel del Sector Público también ha sido esgrimido por las emprendedoras, y en este caso, a dos niveles. De un lado, en la etapa de creación de la cooperativa, fundamentalmente en términos de apoyo financiero y de otro lado, en el desarrollo y consolidación de la misma, al ser demandante fundamental y colaborador de los servicios ofertados por la cooperativa.

Otros factores usados como catalizadores del éxito han sido:

- El trabajo en equipo.

- La sensibilidad con el entorno social, al haber sido capaz de responder de manera ágil y eficaz a las demandas del mismo.
- Sus procesos de formación continúa.
- Su constante investigación del entorno y respuesta innovadora.
- La capacidad de liderazgo de la presidenta y del equipo de directivas.

Por último la totalidad de las emprendedoras confirman las bondades de la fórmula cooperativa para el emprendimiento femenino, y para su empoderamiento, y una apuesta clara hacia una nueva economía.

El trabajo de campo finaliza con una reflexión acerca del trabajo femenino en las cooperativas donde todas las mujeres encuestadas consideran que la cooperativa es una estructura muy favorable para el empoderamiento femenino y también es el principal instrumento de promoción al empoderamiento femenino y, consecuentemente se presenta como alternativa para ampliar los niveles de empleo e ingreso de toda sociedad civil.

En los dos estados brasileños fue posible verificar que el cooperativismo Solidario está en las primeras etapas de desarrollo, sobre todo porque se mueve por la necesidad de los trabajadores, haciendo con que sea precaria la sistematización del modelo emprendedor, lo que se agrava aún más por la falta de Políticas Públicas en todos los niveles para amparar su evolución.

## **8 CONCLUSIONES**

Sobre esta base, el presente trabajo de investigación ha tenido como objetivo estudiar el empoderamiento femenino, a través del emprendimiento merced a las empresas de Economía Social y Solidaria. En concreto, se ha analizado la fórmula cooperativa como principal instrumento de empoderamiento económico y social femenino, y de fomento de la igualdad de género.

Este objetivo se acometió a través de tres etapas puntuales. En primer lugar se identificaron los factores económicos, sociales y culturales que posibilitan la generación de emprendimiento social femenino y los elementos más preponderantes: diferencias de género, formación, papel de las cooperativas en el desarrollo económico y social de cada país. Fue necesario estudiar el discurso alrededor del movimiento cooperativo, su constitución histórica, su desarrollo social y su participación en la economía mundial.

Con ello fue posible concluir que el movimiento cooperativo de mujeres comenzó a asumir su posición social, económica, política y social en una economía en la que prevalecía la supremacía masculina en las relaciones comerciales. Promovido desde las necesidades humanas y las luchas sociales de los derechos humanos y la dignidad humana, el movimiento cooperativo sobrevivió manteniendo sus principios hasta la actualidad. Estos principios han permitido a los hombres y mujeres de todo el mundo una mejor calidad de vida, y sobre todo han ejercido un papel muy relevante, en uno de los principales problemas que ni siquiera la globalización es capaz de resolver, como es el desempleo.



En este contexto, este trabajo ha estado dedicado a ofrecer una visión cuali-cuantitativa de cómo el emprendimiento de la mujer a través de las empresas cooperativas de Economía Social y Solidaria constituye una vía de empoderamiento e inserción socioeconómica de las mujeres en España y Brasil. Para ello nos hemos basado en la experiencia y conocimiento de mujeres cooperativistas, socias fundadoras de cooperativas, actualmente presidentas, vocales o miembros de órganos directivos, a través de la metodología cualitativa y cuantitativa del estudio de casos, mediante entrevistas semiestructuradas.

El segundo objetivo que guía esta investigación ha consistido en analizar los factores que contemplan las dos formas de actuación del sistema de Economía Social y Economía Solidaria, en el sentido de verificar posibles similitudes y/o diferencias. De esta manera, el estudio bibliográfico junto con los resultados obtenidos en la investigación de campo, mostró que las mujeres emprendedoras españolas inician un emprendimiento movidas por la oportunidad, optan por empezar un nuevo negocio, aun cuando tienen alternativas de empleo. Tienen altos niveles de capacitación y formación, emprenden para aumentar el ingreso o por el deseo de independencia en el trabajo. En el caso brasileño, las mujeres inician un emprendimiento por necesidad, por no tener mejores opciones de trabajo, y necesitan abrir un negocio con la finalidad de generar ingresos para sí y sus familias.

Mientras los emprendimientos por necesidad son más susceptibles a la coyuntura económica, los emprendimientos por oportunidad tienen mayores oportunidades de éxito y tienen un fuerte impacto sobre el desarrollo y crecimiento económico del país.

La Economía Solidaria es una alternativa para el desarrollo local y regional, se fortalece gradualmente como alternativa para generación de ingresos, resurge como reacción al nítido proceso de exclusión social en la década de los 90 y está en proceso de construcción en los dos estados brasileños.

La Economía Social de España ya tiene una tradición histórica consolidada por la trayectoria cooperativista. Contribuye de forma eficaz a disminuir los problemas sociales y especialmente refuerza su posición en el mercado como institución indispensable para el desarrollo económico y sostenible.

Se cumple el objetivo de la investigación revelando que tanto la Economía Social como la Economía Solidaria son espacios que reglamentan el sistema de los dos países en beneficio de un modelo de desarrollo social y económico más equilibrado que se vuelve cada vez más indispensable para enfrentar los nuevos retos de la sociedad y de la economía global.

El tercer objetivo de este estudio consistió en la discusión de los resultados sociales y económicos obtenidos a partir de la investigación de campo realizada en los dos países. Se percibe que los factores sociales y económicos son elementos clave para la generación de emprendimiento social femenino. La forma en que cada país amplía o valora su economía Social/Solidaria es factor determinante para la reducción de la desigualdad entre hombres y mujeres.

La creación y trabajo en la cooperativa ha estimulado la generación y/o ampliación de capital humano en las emprendedoras. Este resultado determina que la cualificación femenina es una de las vías necesarias para su empoderamiento.

En la investigación fue posible constatar que la mujer española emprendedora posee un alto nivel de habilidad para emprender, aunque opinan que su

valoración como mujer emprendedora en la sociedad no sea tan alta, en la medida en que las normas sociales y culturales condicionan negativamente la figura de mujer emprendedora.

El entorno social también es uno de los factores que tiene foco en el emprendimiento femenino. Fue posible concluir que la familia adquiere un papel fundamental tanto en la decisión de crear la empresa, como en su posterior acometimiento y desarrollo, así como de apoyo moral en todas las fases del proceso emprendedor. Paradójicamente las mujeres desconocen la existencia de modelos inspiradores, otras experiencias de mujeres empresarias, y cuando los conocen no consideran siquiera relevante la impronta potencial que podrían ejercer en su motivación emprendedora.

En este sentido resulta fundamental comprender que las responsabilidades para el incentivo del emprendimiento femenino deben ser compartidas entre las diferentes esferas de gobierno, las cuales deben propiciar un marco político adecuado para mejorar el acceso y las oportunidades de las mujeres en el mercado de trabajo. Así, el apoyo institucional conforma un significativo bloque de aspectos a considerar en la generación de iniciativas emprendedoras. En este contexto el emprendimiento femenino deberá estar en la raíz de las políticas públicas, cuya forma práctica deberá ser por medio de los fondos procedentes de la capitalización por desempleo, las ayudas para fomento de empleo, y las ayudas autonómicas varias, seguidas, a distancia, de algún tipo de ayuda para el emprendimiento específico de la mujer.

Del mismo modo, el capital social puede ser considerado como un recurso productivo que eleva el nivel de confianza y facilita la cooperación de los agentes económicos en la persecución de objetivos comunes, facilitando las actividades de innovación, y contribuyendo a un mejor desempeño de su

actividad. De esa manera el capital social impulsa el desarrollo de la cooperativa para capacitar a los desfavorecidos, a las mujeres promueve el logro de sus derechos y con eso, colabora para el empoderamiento de la mujer.

Sin embargo, las mujeres en relación a los hombres aún siguen haciendo frente a obstáculos institucionales específicos (por ejemplo, las responsabilidades familiares) que deben ser superados con el fin de darles acceso a las mismas oportunidades que los hombres. Así, algunas barreras institucionales fueron identificadas en el seno de esta investigación y merecen una atención especial por parte de las instituciones públicas y privadas, y que se relaciona con las políticas que fomentan la conciliación de la vida laboral y familiar, el apoyo financiero y fiscal, programas de asesoramiento y planes de formación, de ayuda técnica y burocrática, de promoción de la educación empresarial y de la cultura emprendedora entre otras.

Las cooperativas son una fórmula de actividad económica que incorpora como base la filosofía de la responsabilidad Social empresarial (RSE), y por lo tanto, son emprendimientos que realizan actividades de mecenazgo y patrocinio con entidades sociales. Mantienen relaciones con ONGs, en el marco de su política de derechos humanos y de estrategias socialmente responsable, haciendo que sean instituciones que buscan constantemente reducir las barreras sociales que limitan el empoderamiento de los grupos desfavorecidos, en particular de las mujeres.

Cabe señalar que una característica fundamental del modelo de emprendimiento cooperativo, que contribuye al bienestar social y empoderamiento femenino, es la posibilidad del trabajo equitativo en la toma de decisiones imparcial. En este contexto, el modelo cooperativista minimiza la parcialidad en el proceso de desarrollo del emprendimiento ya que asegura una

idéntica implicación de todos los actores en la toma de decisiones y el desarrollo de medidas justas y equitativas para todos. Esta cualidad permite a las mujeres un nivel alto de autoconfianza en los emprendimientos cooperativos.

Esta evidencia sitúa al emprendimiento cooperativo como una estrategia eficaz en la promoción de la igualdad de género y en el desarrollo de la Economía Social y Solidaria. Por esta razón, el emprendimiento vía cooperativa debe situarse en el centro de las decisiones y estrategias de desarrollo de las naciones, con el fin de proporcionar apoyo financiero y fiscal (incentivos fiscales), educativo (asesoramiento y planes de formación, promoción de la educación y la cultura emprendedora), políticas conciliación de la vida laboral y familiar teniendo en cuenta el ciclo de vida de las personas, y la promoción de la educación empresarial y de la cultura emprendedora), y políticas de proceso (de ayuda técnica y burocrática).

En países como España, que tienen una trayectoria histórica, política y económica favorable a la Economía Social, las mujeres están aún en desventaja cuando hablamos de emprendimiento. Se trata de una cuestión cultural, social y política que está avanzando a lo largo de los años.

Por esta razón es necesario que los legisladores se esfuercen en promover legislaciones que se adapten al sector cooperativista y a sus diferentes formas de actividad.

Esta adaptación legislativa debe considerar las condiciones de las mujeres, como madres, amas de casa y el propio escenario histórico (patriarcal) que pone a las mujeres en desventaja en relación a cuestiones de género. Esta necesidad fue evidenciada en el trabajo de campo realizado por la mayoría de las entrevistadas, las cuales consideran importante priorizar una política de

subsidios a las empresas que tienen planes y medidas de igualdad y conciliación.

A modo de conclusión, podemos afirmar que la fórmula cooperativa es una estructura muy favorable para el empoderamiento femenino. Apostar por un proyecto cooperativo permite aglutinar en pie de igualdad las diferentes capacidades de sus integrantes, sumar fuerzas, contrapesar las debilidades, compartir responsabilidades y cooperar en capacidades en pro del objetivo común. Los procesos decisorios ecuanímenes entre las integrantes posibilitan la generación de modelos de acción pro-activos. El substrato del valor compromiso que subyace bajo la cooperativa facilita la aparición de estructuras de trabajo más ricas y plurales, así como redes de apoyo más sólidas en pro de objetivos comunes. Todos estos factores posibilitan un alto nivel en las variables de desempeño y en el logro empresarial. La conexión primigenia de la iniciativa cooperativa con los recursos y necesidades locales de la zona en la que germina y se desarrolla, y su posterior interacción, permiten establecer profundas sinergias sociales, culturales y económicas en el ámbito local, afianzando la empresa y permitiendo su éxito.

Un factor determinante para el emprendimiento femenino a través de la Economía Social y Solidaria en pleno siglo XXI, es su capacidad contra cíclica a las crisis. Esta cualidad económica ha sido evidenciada en el trabajo de campo, ubicando a las cooperativas como auténticas empresas anticrisis sobre todo en entornos recesivos o críticos. Además, el modelo cooperativo promueve el empoderamiento femenino, ya que facilitan el desarrollo profesional y social, puesto que, en su seno las mujeres pueden desarrollar un trabajo en equipo, para continuamente mejorar su formación profesional, tener acceso a actividades innovadoras y ejercer sus habilidades directivas.

Así, debe considerarse que las cuestiones relativas al empoderamiento femenino han avanzado en todo el mundo, principalmente porque se ha convertido en uno de los objetivos del Milenio, ganando apoyo y estímulo por parte de las instituciones internacionales como la ONU y ONU-mujer. Así, por ejemplo, en las directrices establecidas para las políticas internacionales, se ha afirmado la importancia del trabajo femenino en la economía mundial, así como la necesidad de promover la igualdad de género. Sin embargo todavía resta un largo camino por recorrer. En muchos países las mujeres se hallan sin derecho a defensa de su particularidad cultural. Cabe destacar que justamente en estos países, las mujeres sufren la mayor discriminación y violación de sus derechos humanos, eliminando el discurso femenino y cualquier iniciativa que esté vinculada a sus demandas.

La investigación cuali-cuantitativa objeto de ese estudio, ha permitido considerar que la diferencia entre las cooperativas andaluzas y brasileñas (*Paraná y Rio Grande do Sul*) está esencialmente en el modelo y evolución de la Economía Social de cada país.

Frente a eso, las cooperativas tienen una importancia vital para los emprendedores, funcionando como instrumento efectivo en la generación de empleos.

Ese proceso evolutivo parece haber impactado más a los españoles que a los brasileños, teniendo en vista que todas las cooperativas andaluzas consideran que el cooperativismo es un mecanismo de enfrentamiento de la crisis económica mundial mientras que en los dos estados brasileños (*PR y RS*) solo la mitad de las cooperativas tienen esa percepción.

Por otro lado, se percibe que la evolución como modelo económico choca con la condición con que el país pasó a observar la Economía Social: como

mecanismo de ampliación de trabajo e ingreso. En términos estructurales, las cooperativas españolas y brasileñas tienen el mismo perfil, en relación al número de hombres y mujeres actuantes, sin embargo la diferencia social, en ese caso, es un factor que llama la atención. Las cooperativas españolas están más alineadas con el perfil del emprendedor moderno, sobre todo porque el 75% busca ese medio de trabajo motivados por la oportunidad de un negocio, diferente de lo que ocurre en las cooperativas investigadas en los dos estados brasileños (*PR* y *RS*), donde el 65% observa y actúa en las cooperativas motivados por el factor necesidad.

También es importante destacar que la emprendedora cooperativista española tiene mejor capacidad de gestión familiar, a diferencia de lo que ocurre en los dos estados brasileños (*PR* y *RS*), donde ese control posiblemente impacta en el desarrollo profesional de esos emprendedores, ya que el número de hijos cambia de 2 a 3 hijos y de 5 a 8. Todavía se puede considerar que en el caso brasileño la formación académica de las emprendedoras cooperativistas aún se encuentra en niveles elementares de educación, a diferencia de lo que ocurre en la Comunidad Andaluza, donde los mayores índices apuntan hacia la educación superior.

La cuestión social también abarca la capacitación de los emprendedores en relación a su actuación. En el caso de las cooperativas andaluzas, se nota la mayor preocupación por el entrenamiento de los profesionales, conllevando a mayores inversiones en el desarrollo tecnológico del negocio a diferencia de lo que ocurre en los dos estados brasileños (*PR* y *RS*).

. La investigación ha evidenciado que el 90% de las cooperativas andaluzas recibe mucha ayuda económica del gobierno para creación y mejoría del emprendimiento. Esa sustentación económica es primordial, el país amplía su



Economía Social vía cooperativismo. También apunta a una forma de establecerse y valorar al emprendedor social como mecanismo de creación de empleos y movimiento económico y social.

En los dos estados brasileños (*PR* y *RS*), básicamente ocurre al revés. Se evidenció que el 50% no recibe ninguna ayuda económica, lo que hace difícil el desarrollo de esas unidades y la ruptura de la política económica del país con el modelo cooperativista.

Más grave es notar que en términos de préstamos bancarios la condición brasileña es similar a la española. Con eso, se tiene que el modelo cooperativista brasileño, no está amparado por el modelo económico del país, tiende a ser rehén de la política financiera nacional, fragilizando las cooperativas frente a la especulación financiera. Sin el debido amparo y cuidado con el desarrollo de la Economía Solidaria, el modelo brasileño se demuestra frágil, caminando en paralelo a la política económica y organizándose a pasos lentos, si lo comparamos a nivel de Economía Social desarrollada en la Comunidad Autónoma española investigada.

Probablemente este sea el motivo por el cual 1/3 de las emprendedoras cooperativistas brasileñas estén insatisfechas, a diferencia de lo que ocurre en la Comunidad Andaluza, donde todas las emprendedoras se demuestran satisfechas.

El modelo de Economía Solidaria en los dos estados brasileños (*PR* y *RS*) vía cooperativismo no está amparado en un modelo de alerta empresarial. Motivado básicamente por la necesidad, esos emprendedores no buscan el desarrollo en el modelo de negocio, ni tampoco invierten en estructura, investigación y desarrollo. Ninguna cooperativa de los dos estados brasileños (*PR* y *RS*), por ejemplo, recibió ayuda de tipo financiero y programas de

gestión, mientras que entre las cooperativas andaluzas ese tipo de ayuda es común en el 40% de las entrevistas.

Más allá de eso, el 85% de las cooperativas andaluzas busca ayuda no económica, y en el caso de los dos estados brasileños, solo el 15% busca ese tipo de ayuda.

Esa condición, es un agravante, si consideramos que la política nacional aún no comprende el cooperativismo Solidario como instrumento de desarrollo, y consecuentemente como alternativa de ampliar el modelo económico y social del país, así como, que el empoderamiento femenino promovido por ese modelo permite ampliar más el mercado interno, promover mayor competencia y aumentar el crecimiento económico y social del país. La investigación con las cooperativas brasileñas ha evidenciado que el mayor número de mujeres actuantes en los emprendimientos están en un grupo de edad entre los 45 y 72 años, demostrando que se trata de profesionales que buscaron en el modelo cooperativista una forma de mantenerse en el mercado de trabajo, a diferencia de lo que ocurre en la Comunidad de Andalucía, donde la mayor distribución de profesionales actuantes se divide entre los 33 y 55 años, grupo de población en edad activa.

Además, a diferencia de lo que ocurre en los dos estados brasileños (*PR* y *RS*), en la Comunidad Andaluza es mayor el número de personas que se encontraban empleadas antes de ser emprendedoras cooperativistas. Y, en ambos países el motivo para emprender es la independencia financiera.

Las emprendedoras de Andalucía entienden que el modelo cooperativista es adecuado para enfrentar / superar la crisis, y el 75% apuesta que la Economía Social será positiva en los próximos años. No obstante en los dos estados brasileños (*PR* y *RS*) 1/3 cree que se mantendrá igual. En ese contexto, se

puede observar que el número de emprendedoras que tienen miedo moderado a fracasar es elevado.

En relación al empoderamiento femenino, el modelo Andaluz se ha demostrado más alineado a las tendencias mundiales, a diferencia de lo que ocurre en los dos estados brasileños investigados, teniendo en cuenta que aún tiene como papel preponderante estimular la promoción de la igualdad de género, el empoderamiento femenino en los emprendimientos privados y públicos, la emancipación femenina, la promoción del trabajo colectivo y el desarrollo del emprendimiento femenino. En los dos estados brasileños (*PR* y *RS*), las emprendedoras creen (50%) que es más difícil para las mujeres que para los hombres conseguir créditos bancarios y en la Comunidad Andaluza, el 50% creen que la dificultad es la misma. En el mismo plano, en ambos Estados (español y brasileño), es igual la percepción en relación a la dificultad de las mujeres para emprender.

De esa forma, es posible considerar que el modelo de cooperativismo Andaluz está en un nivel más amplio de desarrollo, saliendo de las cuestiones puntuales relativas al empoderamiento femenino, buscando mecanismos para ampliar cada vez más el espacio de la mujer en el mercado de trabajo vía cooperativismo, dirigido esencialmente a la promoción de la igualdad de oportunidades, promoción de la igualdad de género, desarrollo de la economía sostenible y conciliación de la vida familiar, profesional y personal.

Ese modelo supera en términos estructurales el actual modelo brasileño utilizado en los dos estados (*PR* y *RS*), y permite evidenciar que el cooperativismo es el principal instrumento de promoción para el empoderamiento femenino y, consecuentemente se presenta como alternativa para ampliar los niveles de empleo e ingreso de toda sociedad civil.

### **8.1 Líneas de Investigación Futuras**

Los análisis y las teorías discutidas en esta investigación sobre el movimiento cooperativista femenino y de cómo se da el desarrollo territorial en los dos países España y Brasil, son relevantes como fuente de inspiración para los investigadores brasileños en próximos trabajos científicos. Es decir, tomar como base el modelo de desarrollo cooperativo aplicado en la Comunidad de Andalucía, y proponer a los gobiernos Federal y Estadual, desarrollar e implantar Políticas Públicas de incentivos a la Economía Solidaria entre municipalidades. Para la formulación de Políticas Públicas de desarrollo local es de suma importancia conocer la trayectoria y el crecimiento de ese tipo de economía.

De esa forma, la existencia de una Política Pública que induzca las municipalidades a utilizar servicios o productos de la Economía Solidaria, podría ser eficaz, visto que desde el surgimiento de la civilización, las actividades humanas, las actividades para el bienestar global del individuo se ha distribuido de forma desigual entre los continentes y en sus propios territorios. Recordamos que Brasil es un país históricamente desigual.

La formulación de una Política Pública eficaz para atender esa clase de trabajadores puede promover y refinar el conocimiento sobre la dinámica económica en los municipios brasileños. Existe una gama de investigaciones empíricas apuntando la eficiencia del modelo y evolución de la Economía Social a lo largo de los años en el territorio andaluz, que deben ser llevadas a cabo como forma de comprender y mejorar la realidad territorial y geográfica, valorando el impacto y la eficiencia de las Políticas Públicas que deben ser implantadas en el país.

Además de eso, el objetivo principal de la Economía Social es la integración de una sociedad para todos, en que cada individuo con sus propias responsabilidades y derechos, tenga una actividad activa a desempeñar, manteniendo la estabilidad social y económica y promoviendo el progreso social a través del emprendimiento cooperativista.

En el caso de España, resaltamos la Ley 14/2011, 23 de diciembre, de las Sociedades Cooperativas Andaluzas, que entre las razones presentadas en la exposición de motivos, la primera es:

*La Constitución Española establece en su artículo 129.2 que los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. Por su parte, el Estatuto de Autonomía para Andalucía, en su artículo 58.1.4.º atribuye competencias exclusivas a la Comunidad Autónoma en materia de fomento, ordenación y organización de cooperativas, y más específicamente la regulación y el fomento del cooperativismo; además, su artículo 172.2 establece que serán objeto de atención preferente, en las políticas públicas, las cooperativas y demás entidades de economía social. (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía, 2011, pág.1).*

Aun reconociendo que el desarrollo social es inseparable del contexto cultural, económico, político y ecológico, la misma Ley 14/2011, de entre los principios para la constitución de las Sociedades Cooperativas Andaluzas, destaca en el artículo 4, letra i) "Igualdad de género, con carácter transversal al resto de principios". (Ley 14/2011, 2014, pág. 34).

Así, es posible identificar que la participación de la mujer en igualdad de condiciones con el hombre es el elemento clave para el éxito de las sociedades cooperativas andaluzas. Tanto las federaciones de cooperativas como las

asociaciones buscan integrar de forma proporcional mujeres y hombres en posiciones de dirección en sus entidades.

La actual crisis político-económica brasileña exige modificaciones estructurales del sistema y formulación de políticas gubernamentales para proporcionar apoyo y asistencia a la Economía Solidaria, sobre todo dirigidas a mujeres.

De acuerdo con el IBGE, en el año de 2017 el desempleo alcanzó más de 12,1 millones de trabajadores brasileños, Ese dato apunta a la necesidad de una política eficiente entre los estados y los municipios, que permita a las pequeñas empresas de Economía Solidaria desarrollar sus actividades para generar ingresos y crear empleos.

Y, considerando que ese tipo de economía todavía no está presente en la cultura brasileña y que el inicio de los emprendimientos surge por la necesidad y no por la oportunidad, se propone que en Brasil se pueda avanzar en la Economía Solidaria, teniendo como referencia la Ley 14/2011 de las Sociedades Cooperativas Andaluzas y el Estatuto de Autonomía para Andalucía (Ley 2/2007).

Hay evidencias de que la Economía Solidaria se desarrolla en respuesta al aumento de desempleo, lo que fortalece la propuesta de políticas específicas en ese momento.

## **9 BIBLIOGRAFÍA**

- ABATE, F. (1996): *The Oxford Dictionary and Thesaurus American Edition*. New York, Oxford: Oxford University Press, Inc.
- AGENDA OSLO (2006): *The Oslo Agenda for Entrepreneurship Education in Europe*. 2006. Documento en línea, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support\\_measures/training\\_education/oslo/oslo\\_flash\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/oslo/oslo_flash_en.pdf).
- AHL, H. (2006): *Hy reseach on women entrepreneurs needs news directions*. *Entrepreneurship Theory and Practice*, v.30, n.5, pp. 595-621.
- ALDRICH, H. E., y CLIFF, J. E. (2003): *The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective*. *Journal of Business Venturing*, vol. 18, n.5, pp. 573-596.
- ALDRICH, H.E.; CLIFF, J.E. (2003): *The pervasive effects of family on entrepreneurship: Toward a family embeddedness perspective*. *Journal of Business Venturing*, vol 18, n. 5, pp. 573-596.
- ALSOS, G.H., ISAKSEN, E. LJUNGGREN, E. (2006): *New Venture Financing and Subsequent Business Growth in Men- and Women- Led Business*. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 30, n. 5, pp. 667-686.
- ÁLVAREZ et al. (2012): *Condicionantes del entorno y emprendimiento femenino. Un estudio cuantitativo en España*, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad de Medellín, pp. 43-52.
- ALVES, G. (2007): *Dimensões da reestruturação produtiva: ensaios de sociologia do trabalho*. 2 ed. Londrina: Praxis; Bauru: Canal 6.
- ANDALUCÍA (2014): *Ley y Reglamento de Cooperativas*. Ediciones RODIO, S. Coopág. And.

- ANTUNES, R. (2009): Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. 2 ed. São Paulo: Boitempo.
- APELQVIST, K. (1996): Estrategias para una autoridad compartida entre hombres y mujeres en las cooperativas. Revista de la Cooperación Internacional, nº 1, pp. 35-47.
- ARENIUS, P.; MINITTI, M. (2005): Perceptual variables and nascent entrepreneurship". Small Business Economics, vol 24, nº 4, pp 233-247.
- ARMINGTON, C.; ACS, Z. (2002): The determinants of regional variation in new firm formation, Regional Studies, vol. 36, nº 1, pp 33-45.
- ARRUDA, M.(2003): Humanizar o Infra-Humano. Petrópolis, Vozes.
- ARRUDA, S. et al. (2016): Caderno de ferramentas promoção da equidade de gênero em programas de transferência de renda.  
[http://promundoglobal.org/wp-content/uploads/2016/07/caderno\\_capas\\_vdigital-1.pdf](http://promundoglobal.org/wp-content/uploads/2016/07/caderno_capas_vdigital-1.pdf)
- ASSMANN, H.; SUNG, J. M. (2000). Competência e sensibilidade solidária: educar para a esperança. Petropolis, Vozes.
- BANDURA, Albert. (1989): Human Agency in social cognitive theory, American Psychologist, vol 44, nº 9, pp.279-303.
- BARBOSA, R. N. C. (2007): A Economia solidária como política pública. São Paulo, Cortez.
- BARBOSA, R. N. de C. (2007): A economia solidária como política pública: uma tendência de geração de renda e ressignificação do trabalho no Brasil. São Paulo: Editora Cortez.
- BARON, Robert A. (2000): "Psychology (5th edition)". Boston, MA: Allyn & Bacon.



- BATES, T. (1990): Entrepreneur human capital inputs and small business longevity, *The Review of Economics and Statistics*, vol.72, nº 4.
- BAUER, D. F. (1972): Constructing confidence sets using rank statistics. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 67, pp.687-690.
- BEAUCAGE, A.; LAPLANTE, N.; LÉGARÉ, R. (2004): The shift to self-employment: An imposed choice or an obvious choice?. *Industrial Relations*, vol 59, nº 2, pp. 345-378.
- BEAUVOIR, S. (1967): O segundo sexo: a experiência vivida. In: *A moça. Difusão Europeia do Livro: São Paulo.*
- BECKER, G. S. (1995): A Theory of the Allocation of Time. *Economic Journal*, 1965, Vol. LXXV, Nº 299, September, pp 493-517, en HUMPHRIES, Jane (ed.) *Gender and Economics*. Edward Elgar, Aldershot. pp.113-137.
- BECKER, H. S. *Métodos de pesquisa em ciências sociais*. 3.ed. São Paulo:
- BERGMANN, H.; STERNBERG, R. (2007): The changing face of entrepreneurship in Germany. *Small. Business Economics*, vol.28, nº 2-3, pp. 205-221.
- BERTUCCI, A. A.; SILVA, R. M. A. da (Org.). (2003): *Vinte Anos de Economia Popular Solidária: Trajetória da Cáritas Brasileira dos PACs à EPS*. Brasília: Cáritas Brasileira.
- BERUBE, M.S. (2004): *The American Heritage Dictionary of the English Language*. Boston and New York: Houghton Mifflin Company. Documento en línea. <http://www.yourdictionary.com/empowerment>.
- BETIOL, M.I.S.; TONELLI, M.J. (1991): A mulher executiva e suas relações de trabalho. *Revista de Administração de Empresas*, vol. 31, n. 4, pp. 17-33.

- BITELMAN, M. F. (2008): A Disseminação das Políticas Públicas Locais de Economia Solidária no Brasil: Os casos de São Paulo e Osasco. 2008. Dissertação (Mestrado em Administração Pública e Governo), FGV, São Paulo.
- BONET, M. R.; MORENO, A. S. (2004): La desigual participación de hombres y mujeres en la economía social: teorías explicativas. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, social y cooperativa. n. 50, p. 77-103 Centre International de Recherches et D'information sur L'economie Publique, Sociale et Coopérative Valencia, Organismo Internacional.
- BORINELLI, B. et al. (2010): Economia solidária em Londrina aspectos conceituais e experiência institucional. Londrina: UEL. <http://rededegestoresecosol.org.br/wp-content/uploads/2015/11/livro-ecosol-londrina.pdf>.
- BORNSTEIN, D. (2007) How to change the world: social entrepreneurs and the power of new ideas (Updated edition). New York: Oxford University Press.
- BORTOLUZZO, A.B.; MATAVELLI, I.R.; MADALOZZO, R. (2016). Determinantes da distribuição da (des)igualdade de gênero entre os Estados brasileiros. Estudos Econômicos, São Paulo, vol. 46, n 1, pp. 161-188.
- BOURDIEU, P. (2000). Introdução a uma sociologia reflexiva. In: O poder simbólico. 3. Ed. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2000.
- BRANISA, B.; KLASSEN, S.; ZIEGLER, M.; DRESCHSLER, D.; JUTTING, J. (2014): The Institutional Basis of Gender Inequality: The Social Institutions and Gender Index (SIGI). Feminist Economics, vol. 20, n. 2, pp. 29-64, 2014.

BRASIL (1971): Lei nº 5.764 de 16 de dezembro de 1971. Define a Política Nacional de Cooperativismo, institui o regime jurídico das sociedades cooperativas, e dá outras providências, Brasília.

BRASIL (2016): Caderno Promoção da Equidade de Gênero em programas de transferência de renda. Promundo. ONU, Mujeres.

BRASIL (2016): Diário Oficial da União. Recomendação nº 20, de 29 de abril de 2016. <http://www.in.gov.br/autenticidade.html>

BRASIL (2016): Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB). 2016. [www.brasil.gov.br/economiaeemprego](http://www.brasil.gov.br/economiaeemprego).

BRASIL (2016): Programa 2016. Política para as mulheres: promoção da autonomia e enfrentamento à violência

BRASIL . (2015): Ministério do Trabalho e Emprego. Conselho Nacional de Economia Solidária. <http://portal.mte.gov.br/ecosolidaria/conselho-nacionalde-economia-solidaria-cnes.htm>.

BRASIL. (2007): Atlas da economia solidária no Brasil 2007. Brasília: MTE/SENAES. <http://www.mte.gov.br/sistemas/atlas/AtlasESmenu.htm>.

BRASIL. (2016): Programa 2016 - Política para as Mulheres: Promoção da Autonomia e enfrentamento à violência. Secretaria de Políticas para as Mulheres Secretaria Nacional de Enfrentamento à Violência contra as Mulheres. <http://www.spm.gov.br/sobre/acoes-e-programas/programas-e-acoes-2016>

BRÜDERL, J.; PREISENDORFER, P; ZIEGLER, R. (1992): Survival Chances of Newly Founded Business Organizations. *American Sociological Review*, vol, 57, n, 2, pp. 227-242.

- BRUNI, A.; GHERARDI, S.; POGGIO, B. (2004): Entrepreneurship Mnetality, Gender and the Study of Women Entrepreneurs. *Journal of Organizational Change Management*, vol. 17, pp. 256-268.
- BRUSCH, C. G. (1992): Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 16, n. 4, pp. 5-31.
- BRUSCHINI, C. (2006): Trabalho doméstico: inatividade econômica ou trabalho não – remunerado?. [http://www.abep.nepo.unicamp.br/encontro2006/docspdf/ABEP2006\\_275.pdf](http://www.abep.nepo.unicamp.br/encontro2006/docspdf/ABEP2006_275.pdf).
- BRUSH, C. G. (1992): Research on women business owners: Past trends, a new perspective and future directions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol.16, n.4, pp.5-31.
- BUBER, M. (1945): *O socialismo utópico*. São Paulo: Perspectiva.
- CAEIRO, J.M.C. (2008): Social economy: concepts, reasons and typology. *Rev. Katálysis*. Instituto Superior de Serviço Social de Lisboa (ISSSL), Universidade Lusíada de Lisboa, vol.11, n.1.
- CALÁS, M. B.; SMIRCICH, L.; BOURNE, K.A. (2009): Extending the boundaries: Reframing “entrepreneurship as social change” through feminist perspectives. *Academy of Management Review*, vol.34, n.3, pp. 552-569.
- CAMARGO, J. M.;NERI, M.; REIS, M. C. (2000): *Mercado de trabalho nos anos 90: fatos estilizados e interpretações*. Brasília: IPEA.
- CAMPOS, J.L.M.; ÁVILA, R.C. (2012): *La economía social en la unión europea*. Comité Económico y Social Europeo.  
<http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>

- CAPITÁN, O.; JOSÉ, Á. (2013): Una aproximación al perfil del emprendimiento femenino: un estudio empírico. Universidade de Murcia.
- CARLEIAL, L. M. F. (1986): Acumulação capitalista, emprego e crise: um estudo de caso. São Paulo: IPE/USP.
- CARR, D. (1996): Two Paths to Self-employment? Women's and Men's Self-employment in the United States, 1980. *Work and Occupations*. vol. 23, n 1, pp. 26-53.
- CARTER, S., SHAW E., LAM W. y WILSON F. (2007): Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Application. *Entrepreneurship Theory & Practice*. v 31, n 3, pp. 427-444.
- CARTER, S; ROSA, P. (1998): The financing of male and female owned-business. *Entrepreneurship and regional Development*, vol.10, n.3, pp. 225-241.
- CASADO, B.G. (2014): Las conferencias internacionales y su influencia en la transformación de la realidad de las mujeres. Documento en línea. [http://www.escueladefeminismo.org/IMG/pdf/Leccion\\_4\\_conferencias\\_internacionales\\_ok.pdf](http://www.escueladefeminismo.org/IMG/pdf/Leccion_4_conferencias_internacionales_ok.pdf).
- CATTANI, A. D. (2003): *A outra economia*. Porto Alegre, Veraz Editores, 2003.
- CEPES. (2011). El Impacto Socioeconómico De Las Entidades de Economía Social. Identificación, medición y valoración de los efectos vinculados a los principios de actuación de las empresas de la economía social. <http://www.cepes.es/publicaciones>
- CHAVES, R.; MONZÓN, J. L. (2007): The European Economic and Social Committee (EESC), CIRIEC. *The Social Economy in the European Union*,

- nº CESE/COMM/05/2005. Centre international de recherches et d'information sur l'économie publique, sociale et cooperative. CIRIEC. N°. CESE/COMM/05/2005, The European Economic and Social Committee (EESC).
- CHÁVEZ, M. E.(1996): El papel de la ACI en el progreso de la mujer en las cooperativas. Revista de la Cooperación Internacional, nº 1, pp. 51-62.
- CHESTON, S.; KUHN, L. (2003): Empoderamiento de la mujer a través de las microfinanzas. Documento em línea. <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.36210/Empoderamiento%20de%20la%20mujer%20a%20t.pdf>.
- CHETTY, S. (1996): The case study method for research in small and medium sized firms. International Small Business Journal, n. 15, pp.73-85.
- CHIAVENATO, I. (2007): Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor. 2ª ed. rev. Atual. São Paulo: Saraiva.
- CIRUJANO, P. (2007): Nota sobre el lugar del “empoderamiento de las mujeres” en la Cooperación Española. Foro Fride. Ponencia Empowerment. Fundación Carolina: junio, 2007. <http://www.dialogosconsonantes.org/sitio/>.
- COMAS-HERRERA, A.; WITTWNBERG, R.; PICKARD, L. (2005): Hacer proyecciones de gasto público en cuidados de larga duración para los estados miembros de Europa: Propuesta metodológica para la discusión. En la Comisión Europea. Brussels, AWG-OECD Workshop, pp. 21-22
- COMISIÓN EUROPEA (2010): Comunicación al Parlamento Europeo y al Consejo, Primera evaluación intermedia del programa conjunto "Apoyo al ambiente (AAD). Brussels: European Commission. Documento en línea.

[http://www.unic.pt/index.php?option=com\\_content&task=category&id=27  
&id=159&Itemid=313.](http://www.unic.pt/index.php?option=com_content&task=category&id=27&id=159&Itemid=313)

COMISSION EUROPEA (2010): Comunicação al Parlamento Europeo y al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones - Iniciativa de Empresa Social La construcción de un clima favorable para las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación social, COM, 682.

COMISSION EUROPEA (2012): Realizar el Plan Estratégico de Ejecución de la Asociación Europea de Innovación en Envejecimiento Activo y Saludable. COM (2012) 83 final, Bruselas, Comisión Europea.

CONAES. (2006): In: I CONFERÊNCIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. Brasília: SENAES/MTE.

CONAES. (2010): In: II CONFERÊNCIA NACIONAL DE ECONOMIA SOLIDÁRIA. Documento Final. Brasília: SENAES/TEM.  
[www.mte.gov.br/conaes.](http://www.mte.gov.br/conaes)

CONFEDERAÇÃO ESPANHOLA DE COOPERATIVAS DE TRABALHO Associado (2007): Guia para Criação de Cooperativas de Trabalho. Ministério do Emprego e Economia Social.

CONFEDERAÇÃO INTERNACIONAL DAS COOPERATIVAS DA COMUNIDADE VALENCIANA (2012): El cooperativismo en la Comunitat Valenciana. Caixa Rural Torrent. Ano Internacional de las cooperativas.

CORAGGIO, J. L. (2003): Economia do Trabalho. In: CATTANI, A. D. (Org.). A Outra Economia. Porto Alegre/Rio Grande do Sul: Veraz Editores.

- CORNELIAN, A. R. (2006): A concepção de “Economia Solidária” em Paul Singer: descompassos, contradições e perspectivas. Dissertação (mestrado). Araraquara.
- COSTA, A. A. (2016): Gênero, poder e empoderamento das mulheres. <http://www.agende.org.br/empoderamento>
- CROMIE, S.; BIRLEY, S. (1990): Networking by female business owners in Northern Ireland, *Journal of Business Venturing*, vol. 7, n. 3, pp. 237-251.
- CUERVO, A. (2005): “individual and environmental determinants of entrepreneurship”. *International Entrepreneurship and Management Journal*, vol.1, nº 3, pp. 293-311.
- CULTI, M. N. (2004): Mulheres na economia solidária. São Paulo: UNITRABALHO.
- CULTI, M. N.; KOYAMA, M. A. H.; TRINDADE, M. (2010): Economia Solidária no Brasil. Tipologias dos Empreendimentos Econômicos Solidários. São Paulo: Todas as Cores.
- CUNHA, G. C. (2002): Economia Solidária e Políticas Públicas: reflexões a partir do caso do programa Incubadoras de Cooperativas da Prefeitura Municipal de Santo André, SP. Dissertação (Mestrado em Ciência Política), USP, São Paulo.
- CURL, J. (2009) For all the people: Uncovering the Hidden History of Cooperation, Cooperative Movements, and Communalism in America. Oakland, CA: PM Press.
- DAVISSON; H. (2003); GIBSON, D.E (2004): “Role Models in career development: New directions for Theory and research”, *Journal of Vocational Behaviour*, vol 65, nº1, pp.134-156.



- DEERE, C. D., LEÓN, M. (2005): O empoderamento da mulher: direitos à terra e direitos de propriedade na América Latina, 1 ed, Porto Alegre, UFRG.
- DEES, J. G. (2001): The meaning of "social entrepreneurship".  
[http://www.caseatduke.org/documents/dees\\_sedef.pdf](http://www.caseatduke.org/documents/dees_sedef.pdf).
- DELGADO, M. Del M. F. (2014): Actitudes y motivaciones de la capacidade emprendedora de las mujeres em Espanã. Libro digital,  
<http://www.eoi.es/savia/documento/eoi-80181/actitudes-y-motivaciones-de-la-capacidad-emprendedora-de-las-mujeres-en-espana%20>.
- DEMOUSTIER, D. (2005) Las empresas sociales: ¿nuevas formas de Economía Social en la creación de servicios y empleos?. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 52, agosto 2005, pp. 219-236.
- DÍAZ-FONCEA, Millán, y Marcuello, Carmen (2013): Motivaciones del emprendedor cooperativo en Aragón. CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, nº 78, pp. 53-70.
- DIEHL, A. A. (2004): Pesquisa em Ciências sociais aplicadas: métodos e técnicas. São Paulo, Prentice Hall.
- DOLABELA, F. (2010). Riscos Bem Calculados: o que é e o que faz o empreendedor, São Paulo: Saraiva.
- DUBINI, P. (1988): The influence of motivations and environment ob Business start-ups: some hints for public policies. Journal of Business Venturing, vol.4, n.1, pp.11-26.
- ENGELS, F. (2008): 1880-1895. A situação da classe trabalhadora na Inglaterra. São Paulo, Boitempo.

- ESPÍRITO SANTO JR, C. (2007): Atlas Geográfico do Paraná: o uso de novas tecnologias, SEED – PDE.
- ESTEVES, A. G. (2011): Economia solidária e empreendedorismo social: perspectiva de inclusão social pelo trabalho. O social em questão. Ano XIV – n 25/26, 2011. [www.osocialemquestao.ser.puc.rio.br](http://www.osocialemquestao.ser.puc.rio.br)
- ESTEVES, A.G. (2011): Economia solidária e empreendedorismo social: perspectivas de inclusão social pelo trabalho, O Social em Questão, Ano XIV, nº 25/26. [http://osocialemquestao.ser.puc-rio.br/media/12\\_OSQ\\_25\\_26\\_Esteves.pdf](http://osocialemquestao.ser.puc-rio.br/media/12_OSQ_25_26_Esteves.pdf)
- EUROPEAN COMMISSION. (2014): Conference entrepreneurship education in europe: fostering entrepreneurial mindsets through education and learning. Documento en línea, [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support\\_measures/training\\_education/oslo/oslo\\_flash\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/support_measures/training_education/oslo/oslo_flash_en.pdf).
- FARID, E.I.D. (2007): Descentralização do estado, economia solidária e políticas públicas: construção da cidadania ou reprodução histórica do assistencialismo?, Org & Demo, vol.8, n.1/2, Jan.-Jun./Jul.-Dez., pp. 47-66.
- FEDERACIÓN ANDALUZA DE EMPRESAS COOPERATIVISTAS DE TRABAJO – FAECTA. (2014): Cómo crear tu cooperativa. 20 años por la Economía Social Andaluza 1993-2013.
- FEDERACIÓN ANDALUZA DE EMPRESAS COOPERATIVISTAS DE TRABAJO – FAECTA. (2013): Monitoreo Y Buenas Prácticas De Liderazgos Exitosos de Mujeres. <https://www.faecta.coop/doc/FAECTA-MonitoreoyBBPP-EmpresariasCoop.pdf>.
- FONSECA JUNIOR, R.S. (2017): Gerenciamento e Empreendedorismo. <http://webartigos.com/artigos/gerenciamento-e-empreendedorismo/149608>.

- FONSECA, J. J. S. (2002): Metodología da pesquisa científica. Fortaleza: UEC, Apostila.
- FORTE, S. H. A. C. (2006): Manual de elaboração de tese, dissertação e monografia. Fortaleza: Universidade de Fortaleza.
- FRANÇA, A. C. L. (2009): Práticas de Recursos Humanos PRH: Conceitos, Ferramentas e Procedimentos. São Paulo: Atlas, 267p.
- FRANCO, C. A.; MARQUES, A. da S.; SILVA, P. M. da; CUNHA, D. M.; DE PAULA, R. V. (2008): Autogestão e economia solidária no Estado do Acre. XLVI Congresso da Sociedade Brasileira de Economia, Administração e Sociologia Rural. Universidade Federal do Acre: Rio Branco.
- FUENTES, M. del M. et al. (2012): Influencia de los contactos de negocios en la orientación a la innovación de las empresas de mujeres. Universidad de Granada, pp.85-93. Documento de base.
- FUNDACIÓN MADRINA (2013): Nueve de cada diez mujeres españolas sufren 'mobbing maternal' en sus empresas. <http://www.hazteoir.org/noticia/50981-nueve-cada-diez-mujeres-esp-olas-sufren-mobbing-maternal-sus-empresas>.
- FUNDACIÓN PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y EL DIÁLOGO EXTERIOR - FRIDE (2006a): El empoderamiento. Desarrollo en contexto. nº 01. <http://www.fride.org/publicacion/20/el-empoderamiento>
- FUNDACIÓN PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y EL DIÁLOGO EXTERIOR - FRIDE (2006b): "El empoderamiento en la cooperación española. Documento base. [http://www.fride.org/uploads/Empowerment\\_Documento.base\\_ES.pdf](http://www.fride.org/uploads/Empowerment_Documento.base_ES.pdf)

- FUNDACIÓN PARA LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y EL DIÁLOGO EXTERIOR – FRIDE. (2011): Desafíos para la política exterior europea en 2011 Después de la crisis. Documento base, [http://www.fride.org/download/BK\\_Desafios\\_politica\\_exterior\\_europea.pdf](http://www.fride.org/download/BK_Desafios_politica_exterior_europea.pdf)
- GADOTTI, M. (2009): Economía solidária como práxis pedagógica. São Paulo: Editora e Livraria Instituto Paulo Freire.
- GAIGER, L. (2009): Políticas públicas da Secretaria Nacional de Economia Solidária do Ministério do Trabalho e Emprego. Boletim Mercado de Trabalho – Conjuntura e Análise, Brasília, n.39, pp. 43-48.
- GARRIGA, R. Costa-Pau (2002): Les dones en l'àmbit del cooperativisme urbà. Fundació Roca i Galès, Barcelona.
- GATEWOOD, E.J., BRUSH, C., CARTER, N., GREENE, P. y HART, M. (2009): Diana: a symbol of women entrepreneurs' hunt for knowledge, money, and the rewards of entrepreneurship. Small Business Economics, vol. 32, n. 2, pp. 129-145.
- GEM - Informe Global Entrepreneurship Monitor (2014): España 2014. Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- GEM - Informe Global Entrepreneurship Monitor (2014): In: ANDREASSE, T. et al. Empreendedorismo no Brasil. Curitiba: IBPQ.
- GEM – Informe Global Entrepreneurship Monitor. (2015): Special report women's enterpreneurship. London.
- GIL, A. C. (2007): Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas.
- GIL, A. C. (2010): Métodos e técnicas de pesquisa social. 6 ed. São Paulo: Atlas.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM (2009): Global Reports: 2008 Executive Report. London: Global Entrepreneurship Research Association.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM (2010): Global Reports: 2009 Executive Report. London: Global Entrepreneurship Research Association.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR – GEM (2011): Informe Ejecutivo GEM España 2010. IE, Business School.

GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2013): global report fifteen years of assessing entrepreneurship across the globe. Documento de base, <http://www.babson.edu/Academics/centers/blank-center/global-research/gem/Documents/GEM%202013%20Global%20Report.pdf>.

GODOY, A. S. (1995): Introdução à pesquisa Qualitativa e suas possibilidades. Uma revisão histórica dos principais autores e obras que refletem esta metodologia de pesquisa em Ciências Sociais. Revista de Administração em Empresas. São Paulo, v. 35, n. 2, pp. 57-63.

GONZÁLEZ PERNÍA, J. L. et al. (2012): Género y actividad exportadora de los emprendedores en España”. Economía Industrial. Pp. 95-110.

GONZÁLEZ, F. J. C. et al. (2014): Emprender en Femenino en la Comunicación. Cuadernos Artesanatos de Comunicación/60. Sociedad Latina de Comunicación Social: La Laguna.

GOODE, W. J; HATT, P. K. (1979): Métodos em pesquisa social. 5a ed. São Paulo, Companhia Editora Nacional.

- GRASMUK, S.; ESPINAL, R. (2000): Market success or female autonomy? Income, ideology among microentrepreneurs in the Dominical Republic. *Gender and Society*. Vol.14, n. 2, pp. 231-255.
- GREENE, P.G., HART, M. M., GATEWOOD, E.J., BRUSH, C.G.; CARTER, N.M. (2015): Women Entrepreneurs Moving Front and Center: An Overview of Research and Theory. Commissioned by the Coleman Foundation. <http://www.usasbe.org>.
- GRZYBOVSKI, D.; BOSCARIN, R. MIGOTT, A. M. B. (2002): Estilo feminino de gestão em empresas familiares gaúchas. *RAC*, vol 6, n 2, [http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65552002000200011&script=scj\\_arttext..](http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-65552002000200011&script=scj_arttext..)
- GUÈRIN, I. (2003): Sociologia Econômica e Relações de Gênero. In: Trabalho e Cidadania Ativa para as Mulheres: Desafios para as Políticas Públicas. São Paulo: Coordenadoria Especial da Mulher da Prefeitura Municipal de São Paulo, p. 55-63.
- GUÉRIN, I. (2005): Introdução Geral. In: As mulheres e a economia solidária. São Paulo: Edições Loyola.
- GUIMARÃES, G.; SCHWENGBER, A. (Org.). (2004): Diretrizes para políticas públicas de economia solidária: a contribuição dos gestores públicos. Rio de Janeiro: ITCP/COPPE/UFRJ.
- GUIMARÃES, P. R. B. (2016): Estatística não paramétrica, material didático. Universidade Federal do Paraná, Departamento de Estatística.
- GUPTA, V. K.; TURBAN, D.B.; ARZU WASTI, S.; SIKDAR, A. (2009): The Role of Gender Stereotypes in Perceptions of Entrepreneurs and Intentions to

- Become an Entrepreneur". *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, n° 2, pp.397-417.
- GUTIERREZ, P. S. (2012): Los microcréditos como herramienta de empoderamiento de la mujer- Una revisión de las propuestas analíticas. *Revista MBS*. n° 2, pp. 127-150.
- HARRETCHE, M. V. B. (2011): Empoderamiento: ¿una alternativa emancipatoria?. Reflexiones para una aproximación crítica a la noción de empoderamiento, *margen* n° 61.
- HOBBSAWM, E. (1995): *Era dos Extremos: o breve século XX (1914–1991)*. São Paulo: Companhia das Letras.
- HOLLANDER, M.; WOLFE, D. A. (1973): *Nonparametric Statistical Methods*. New York: John Wiley & Sons. pp. 68-75.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2010): Censo demográfico 2010. <http://www.ibge.gov.br>
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2016): IBGE Cidades. <http://www.ibge.gov.br/ciudades>.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA – INE. (2012): *Mujeres y hombres en España*. Gobierno de España. Ministerio de Sanidad Servicios Sociales e Igualdad.
- INTERNATIONAL LABOUR ORGANIZATION - ILO (2014): *Global Employment Trends 2014: Risk of a jobless recovery?* International Labour Office. Geneva: ILO.
- IPARDES, INSTITUTO PARANAENSE DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. (2016): *Paraná em números*. <http://ipardes.gov.br>

- JARAMILLO, Mario Arango (2005): Manual de Cooperativismo y economía solidaria. Colombia: Universidade Cooperativa de Colombia.
- JUNTA DE ANDALUCÍA (2011). Ley 14/2011, de 23 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Consejería de Economía, Innovación, Ciencia y empleo. Dirección General de Economía Social. Ediciones Rodio, S.Coop. And. pp. 304.
- JUSTO, R. DÍAZ, D. (2012): "Incidencia de los modelos de referencia en la creación de empresas – efectos mediadores y de género". Economía Industrial, pp 111-123.
- KABEER, N. (1999): The conditions and Consequences of Choice: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment, UNRISD Discussion Paper nº 108, 49. <http://www.unrisd.org>
- KABEER, N. (2001): Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment; Discussing Women's Empowerment. Theory and Practice, Sida Study nº 2.
- KERGOAT, D. (1992): Relações sociais de sexo e divisão sexual do trabalho. In: LOPES, M. J. M.; MEYER, D. E.; WALDOW, V. R. Gênero & Saúde. Porto Alegre: Ed. Artes Médicas.
- KIM, G.O. (2006): Do Equally Owned Small Businesses Have Equal Access to Credit? Small Business Economics, vol. 27, n. 4- 5, pp. 369-386.
- KÖCHE, J. C. (2010): Fundamentos da Metodologia Científica: Teoria da Ciência e Iniciação a Pesquisa. 27 ed. Petrópolis, Rio de Janeiro: Vozes.
- KOGA, D.; NAKANO, K. (2006): Perspectivas territoriais e regionais para políticas públicas brasileiras. Serviço Social e sociedade, São Paulo: Cortez, n. 85, p. 98-108.



- KRUEGUER, N. F et al. (2000): Competing models of entrepreneurial intentions. *Journal of Business Venturing*, vol 15, nº 5/6, pp. 411-532.
- LACERDA, C. A. G.; SANTOS, K. C. (2014): Cooperativas de trabalho e a condição feminina. FAM Educação a Distância. [www.docplayerr.com.br](http://www.docplayerr.com.br).
- LANGOWITZ, NS. MINNITI, M. (2007): The entrepreneurial Propensity of Women, *Entrepreneurship Theory and practice*, vol.31, nº 3, pp. 341-364.
- LECHAT, N.M.P. (2014): As raízes históricas da economia solidária e seu aparecimento no Brasil. <http://www.uff.br/incubadoraecosol/docs/ecosolv1.pdf>
- LECHNER, C.; DOWLING, M.; WELPE, I. (2006): Firm network and firm development: The role of the relational mix, *Journal of Business Ventruring*, nº21, pp. 514-540.
- LEE, S. H.; WONG, P. K. (2004): An exploratory study of technoemprenurial intentions: a career anchor perspective. *Journal of Business Venturing*, vol.19, nº 1, pp 7-28.
- LEIKIN, S. B. (2005): *The Practical Utopians: American Workers and the Cooperative Movement in the Gilded Age*. Detroit: Wayne State University Press.
- LEÓN, M. (2001): El empoderamiento de las mujeres: encuentro del primer y tercer mundo en los estúdios de género. *La Ventana*, n. 13.
- LINDO, M. R.; CARDOSO, P. M.; RODRIGUES, M. E.; WETZEL, U. (2004): Conflito Vida Pessoal vs. Vida Profissional: os desafios de equilíbrio para mulheres empreendedoras do Rio de Janeiro. *Anais ANPAD*.
- LISBOA, T.K.(2008): O empoderamento como estratégia de inclusão das mulheres nas políticas sociais. *Fazendo Gênero*, n 8.

- LOCKWOOD, P. (2006): Someone like me can be successful: do collage students need same-gender role models?, *Psychology of Women Quarterly*, vol.30, nº 1, pp 36-46.
- LODI, J.B. (1999): *Fusões e aquisições: o cenário brasileiro*. Rio de Janeiro, Campus.
- LÓPEZ FERNÁNDEZ, M. *et al.* (2012): Motivaciones para emprender: Un análisis de diferencias entre hombres y mujeres. *Economía Industrial*. pp. 75-84.
- MANCE, E. A. (2000): *A revolução das redes – A colaboração solidária como alternativa pós-capitalista à globalização atual*. Petropolis: Vozes.
- MANCE, E. A. (2002): *Redes de colaboração solidária – Aspectos econômico-filosóficos: complexidade e libertação*. Petropolis: Vozes.
- MANETTI, D. (2005): *Auto gestão e economia solidária*. Rede Unitrabalho. *Revista de Economia Solidária*, ano 1, n.0, São Paulo. <http://www.unitrabalho.org.br>.
- MANGAS, L. E. *et al.* (2013): *Panorama laboral 2013. Análisis de algunas de las causas últimas de la desigualdad de género en el mercado laboral. Implicaciones para las políticas de empleo*. Universidad complutense de Madrid.
- MARCATTO, T. I.; LIMA, L. A. (2013): *Sociedade Contemporânea e o Protocolo de quioto: o mundo em prol do meio*.
- MARLOW, S. y PATTON D. (2015): All Credit to Men? *Entrepreneurship, Finance, and Gende*. *Entrepreneurship Theory & Practice*, vol. 29, n. 6, pp. 717-735.

- MARLOW, S.; CARTER, S.(2006): If you don't ask you don't get! Women, self-employment and finance; Paper SME Finance in Developed Economies Conference, Warwick.
- MARTÍNEZ CARAZO, P.C. (2006): El método de estudio de caso Estrategia metodológica de la investigación científica, Pensamiento & Gestión, Universidad del Norte, vol.20, pp. 165-193.
- MARTINEZ MATEO, J. *et al.* (2012): Influencias de las percepciones personales sobre la actividad emprendedora naciente- Una perspectiva de género a través de diferentes entornos económicos Economía Industrial. pp. 53-64.
- MAY, T. (2004): Pesquisa Social: questões, métodos e processos. São Paulo: Artmed.
- MAYER, H. (2008): Segmentation and segregation patterns of women-owned hig-tech firms in four metropolitan regions in the United States. Regional Studies, vol.42, nº 10, pp. 1357.
- MERCADÉ, A. (1998). Mujer emprendedora. Claves para crear y dirigir empresas. Barcelona: Gestión.
- MINAYO, M. C. de S. (1994). O desafio do conhecimento: pesquisa qualitativa em saúde. 3 ed. São Paulo: HUCitec, Abrasco.
- MINISTERIO DE LA PRESIDENCIA. (2007): NIPO: 000-07-041-5 Depósito Legal: M-54376-2007 Imprenta Nacional del Boletín Oficial del Estado Avda. de Manoteras, 54. 28050 Madrid. <http://www.la-moncloa.es>
- MINISTERIO DE SANIDAD, SERVICIOS SOCIALES E IGUALDAD. (2014): Plan nacional de Acción para la Inclusión social del Reino de España 2013-

2016. Informes, Estudios e Investigación. Centro de Publicaciones Paseo del Prado: Madrid.
- MINITTI, M. et al. (2004): Global Entrepreneurship monitor special topic report: women and entrepreneurship. Babson Park, MA: Center for Women's Leadership at Babson College.
- MINITTI, M.; NARDONE, C. (2006): Being in someone else's shoes: Gender and nascent entrepreneurship, *Small Business Economics*, vol.28, nº 2-3, pp. 223-239.
- MINNITI, M. (2009): Gender Issues in Entrepreneurship, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol.5, nº 7-8.
- MINNITI, M. (2012): El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía Industrial*, pp. 23-30.
- MONZÓN, J.L.; CHAVES, R. (2012): A Economia Social na União Europeia. Documento en línea. [http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/a\\_ces11042-2012\\_00\\_00\\_tra\\_etu\\_pt.pdf](http://www.eesc.europa.eu/resources/docs/a_ces11042-2012_00_00_tra_etu_pt.pdf).
- MURELL, A J. ZAGENCZYCK, T. J. (2006): The gendered nature of role model status: an empirical study, *Career Development international*, vol.11, nº 6, pp. 560-578.
- NAÇÕES UNIDAS BRASIL (2012). Agenda 21. <http://www.onu.org.br/rio20/img/2012/01/agenda21.pdf>.
- NAVARRO, J. R. (2007): Mujeres Empresarias en la Economía Española. Fundación Incyde. Servicio de Estudios. Imprenta Modelo: Madrid.
- NAVARRO, J. R.; CAMELO, C.; GARCÍA-PASTOR, I. de LA V.; MARTINÉZ, A. C.; JUSTO, R. (2010): Mujer y desafío emprendedor en España. Universidad de Cádiz – Instituto de Empresa, Business School. Cádiz.

- NOBRE, M. Mulheres e economia solidária, IN: CATTANI, A. (org.). (2003): A outra economia. Editora Veraz, Unitrabalho. Porto Alegre, São Paulo.
- OLIVEIRA, J. P. (2008): Mulheres e economia solidária - possibilidades de reconhecimento e emancipação social. *Sociedade e Cultura*, v.11, n.2, pp. 325-333.
- OLIVEIRA, V. A. R. de. (2007): Administração pública gerencial, social ou patrimonial burocrática? O caso do Conselho de Segurança Pública do Lavras, MG. 2007. 135p. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Lavras, Lavras.
- ORELLANA ZAMBRANO, W. E.; DE LEJARZA; ESPARDUCER, Juan Martínez (2013): Teorías de Entrepreneurship y cooperativismo de trabajo asociado. Fundamentos teóricos y evidencias empíricas en la creación de CTA. CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 78, pp. 11-36.
- PARKER, S.C. (2004): *The economics of self-employment and entrepreneurship*. New York: Cambridge University Press.
- PEREIRA, C. M.; SILVA, S. P. (2012): A nova Lei de cooperativas de trabalho do Brasil: novidades, controvérsias e interrogações. *Mercado de trabalho*. IPEA.
- PERIS-ORTIZ, M., PERIS BONET, F. J., RIBEIRO SORIANO, D. (2010): *Capacidades y mujer emprendedora*. *Mujeres y economía*.
- PINK, D.I H. (2012): *The Surprising Truth About What Motivates Us*. Riverhead Books.

- PITAGUARI, S.O.; SANTOS, L.M.L.; CÂMARA, M.R.G. (2014): Panorama da Economia Solidária no Brasil. [http://www.academia.edu/5900837/panorama\\_da\\_economia\\_solid%  
c3%81ria\\_no\\_brasil](http://www.academia.edu/5900837/panorama_da_economia_solid%c3%81ria_no_brasil)
- POCHMANN, M. (2001): A Década dos Mitos: O novo Modelo Econômico e a crise do Emprego no Brasil, São Paulo, Editora Contexto. REDE UNITRABALHO. <http://www.unitrabalho.org.br>.
- PREHN, D. R. (2004): Presença Feminina na Microempresa: De empregada a empresária. In: STREY, Marlene Neves, CABEDA, Sonia T. Lisboa, PREHN, Denise Rodrigues. Gênero e Cultura: Questões Contemporâneas. Porto Alegre, EDIPUCRS.
- PUHAKKA, V. (2006): Effects of social capital on the opportunity recognition process, *Journal of Enterprising Cultures*, vol.14, nº 2, pp. 105-124.
- R CORE TEAM (2016): A language and environment for statistical computing. R Foundation for Statistical Computing, Vienna, Austria. <https://www.R-project.org/>.
- RAMOS, A. (2011): Mulheres na Economia Solidária: uma alternativa de inserção social ao mercado de trabalho. XI Congresso Luso Afro Brasileiro de Ciências Sociais. <http://www.xiconlab.eventos.dype.com.br>
- RATNER, C. (2013): Cooperation, Community, and co-ops in a global era. New York: Springer.
- RAZETO, L. (1993): Economia de solidariedade e organização popular. In: GADOTTI, M. ;GUTIERREZ F. (Orgs). Educação comunitária e economia popular. São Paulo: Cortez, pp.. 34-58.

- RIALP I; CRIADO J. (2003): Escalas de Medición y Temas relacionados, Departamento de Economía de la Empresa, Facultad de Económicas, Universidad Autónoma de Barcelona.
- RIBAS, M. A. (2010): Mujer y trabajo en la Economía Social. Palma de Mallorca, Ediciones UIB.
- RIBAS, M. A.; SAJARDO, A. (2005): La diferente participación laboral de las mujeres entre las cooperativas y las sociedades laborales. CIRIEC-España, Revista de la Economía Social, Pública y Cooperativa, nº 52, pp. 267-278.
- RIO GRANDE DO SUL (2016): Atlas socioeconômico Rio Grande do Sul. <http://atlassocioeconomico.rs.gov.br>.
- ROBBINS, S. P. (2000): Administração: mudanças e perspectivas. São Paulo: Saraiva.
- RUIZ NAVARRO, J. et al. (2012a): Actividad Emprendedora de las mujeres en España. FUECA. Economía Industrial. pp. 1-155.
- RUIZ NAVARRO, J. et al. (2012b): Mujer y desafío emprendedor en España. Características y determinantes. Economía Industrial. pp. 13-22.
- SAJARDO, A. (2008): El marco de igualdad de género para las cooperativas tras la aprobación de la Ley de igualdad, II Congreso Forokoop, Bilbao.
- SAJARDO, A. (2011): Igualdad de género y sororidad en economía: Emprendimiento femenino por la Economía Social”, IV Jornadas Escritores-Universidad pro Derechos Humanos. Universitat de València. Facultad Derecho.
- SAJARDO, A. (2012): Análisis económico del Sector No Lucrativo. Aspectos económicos del voluntariado, 2. Ed. Tirant lo Blanch.

- SAJARDO, A. (dir.) (2010): La responsabilidad social interna de las empresas en España. Valencia, Editorial Tirant Lo Blanch.
- SAJARDO, A.; RIBAS, M.A. (2014): Women's empowerment through cooperatives entrepreneurship in Spain, paper to ICA Research Conference, Pula, Croatia.
- SALAZAR, S. N. (2008): Trabalho e educação nas práticas de economia solidária: uma sociabilidade na perspectiva emancipatória? Tese de doutoramento: PUC-RJ.
- SÁNCHEZ ALMAGRO, M. L. (2003): Memoria para optar al Grado de Doctor, Departamento de Psicología Diferencial y del Trabajo, Facultad de Psicología, Universidad Complutense de Madrid. Perfil psicológico del autoempleado. Madrid.
- SÁNCHEZ ESCOBEDO, M. C. et al. (2010): Análisis del estado del arte en el proyecto GEM sobre género y actividad emprendedora. Periodo 1999-2009. Universidad de Extremadura.
- SANCHEZ, M. J. C.; GONZALEZ, R. L.; SILVA, S. M. (2013): Políticas públicas de igualdad de género em Espanha e Portugal. Um estudo comparativo. Revista do Laboratório de Estudos da Violência da UNESP.
- SÁNCHEZ, M. T.C. (2011): Empoderamiento femenino y políticas públicas, una perspectiva desde las representaciones sociales de género. Unilibre Cali, v.7, n. 2.
- SANCHEZ, R. S.; NÚÑHEZ, B. C. (2014): Caracterización del emprendimiento autónomo en España. Un análisis desde la perspectiva de género. Esic Market Economics and Business Journal. Vol. 45, n. 3, pp. 487-514.



- SANTOS, B. de S. (Org.). (2002): Produzir para Viver: os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SANTOS, B. S. (2002): Produzir para Viver: os caminhos da produção não capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.
- SANTOS, L.; OLIVEIRA, M.; PELOSI, M. (2012): Economia solidária em contexto: um breve mapeamento dos empreendimentos solidários no Brasil, Observatorio de la Economía Latinoamericana, n.170. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/br/>
- SANTOS, M. (2001): A Natureza do Espaço. Técnica e Tempo. Razão e Emoção. 4 ed. 2 reimp. São Paulo: Editora da Universidade de São Paulo.
- SARDÁ, M. (2011): Oito anos da Secretaria Nacional de Economia Solidária (Senaes): significados e perspectivas. Boletim Mercado de Trabalho, n. 48, pp. 57-70.
- SEALY, R. H. V (2007): Relational Identity and Identification: The importance of senior female role models, British Academy of Management Conference, Warwick, septiembre.
- SEN, A. (1999): Development as freedom. Oxford, Oxford University Press.
- SENAES. (2015): O que é economia solidária?. [http://www3.mte.gov.br/ecosolidaria/ecosolidaria\\_oque.asp#](http://www3.mte.gov.br/ecosolidaria/ecosolidaria_oque.asp#).
- SEMENT VIDAL, M. J. (2011): Cómo pueden aprovechar las cooperativas el talento de las mujeres? Responsabilidad social empresarial e igualdad real.
- SHANE, S. (2003): A General Theory on Entrepreneurship. Edward Elgar, Cheltenham.
- SHANE, S. VENKATARAMAN, S. (2000): The promise of entrepreneurship as a field of research. Academy of Management Review, v. 25, nº.1, pp 217-226.

- SILVA, J. A. da; GUIMARÃES, G. T. D. (2010): Políticas municipais de geração de trabalho e renda. In: BARCELOS, E. S.; RASIA, P. C.; SILVA, E. W. da. (Org.). Economia solidária: sistematizando experiências. Ijuí: Ed. Unijuí, (Coleção Ciências Sociais). p. 155-172.
- SILVA, N. J. R. da et al. (2007): Modelo teórico de análise de políticas públicas e desenvolvimento: um exemplo de aplicação na piscicultura. Revista de Economia Agrícola, São Paulo. vol. 54, n. 2, pp. 43-66.
- SINGER P.; SOUZA, A. R. de (Orgs). (2000): A economia solidária no Brasil: a autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Contexto, pp. 267-286.
- SINGER, P. (1997): Autogestão contra o desemprego. São Paulo, Folha de São Paulo.
- SINGER, P. (1998): Globalização e desemprego: diagnóstico e alternativas. São Paulo: Contexto.
- SINGER, P. (2000): Globalização e Desemprego: Diagnóstico e Alternativas, 2ª Ed. São Paulo, Editora Contexto.
- SINGER, P. (2002): Introdução à Economia Solidária. São Paulo: Editora Fundação Perseu Abramo.
- SINGER, P. (2003): Economia Solidária: um modo de produção e distribuição. In: SINGER, Paul; SOUZA, André. R. de (Orgs.). A Economia Solidária no Brasil: A autogestão como resposta ao desemprego. 2ª Ed. São Paulo: Contexto, pp. 11-28.
- SINGER, P. (2004): A Economia Solidária No Governo Federal. In: Mercado de Trabalho. Brasília, IPEA.

- SINGER, P., (2002a): Introdução à Economia Solidária. São Paulo: Fundação Perseu Abramo.
- SINGER, P., (2002b): A recente ressurreição da economia solidária no Brasil. In: SANTOS, B. de S. S. et al. Produzir para viver: os caminhos da produção não-capitalista. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SINGER, P.; SOUZA, A. R. (2000): A Economia Solidária no Brasil: A autogestão como resposta ao desemprego. São Paulo: Editora Contexto.
- SOCIAL ECONOMY (2014): Presentation. Documento en línea. <http://www.socialeconomy.eu.org/spipág.php?rubrique215>.
- SOJA, E. W. (1993): Geografias pós-modernas. A reafirmação do espaço na teoria social crítica. Rio de Janeiro: Jorge Editor.
- STAKE, R.E. (2000): Case studies. In: DENZIN, N.K.; LINCOLN, Y.S. (eds). Handbook of qualitative research. London: Sage, pp.436.
- TAYLOR, S.; NEWCOMER, J. (2005): Characteristics of Women Small Business Owners.
- TONELLI, M. J; BETIOL, M. I. S. (1991): A Mulher Executiva e Suas Relações de Trabalho. Revista de Administração de Empresas. vol. 31, n. 4, pp. 17-33.
- TORREJÓN, I. (2011): Los servicios jurídicos de Comisiones Obreras de Cáceres desde una perspectiva de género. In: Investigando en Igualdad, Fundación Cultura y Estudios de Comisiones Obreras de Extremadura, pp. 70, Badajoz.
- UNIVERSIDADE ESTADUAL DE LONDRINA (2012): A sustentabilidade da economia solidária: Contribuições Multidisciplinares. Londrina: UEL. <http://www.uel.br/projetos/intes/img/biblioteca/96b3B2w66Z.pdf>

- VENTURA, M.M. (1990). Pedagogia médica - O Estudo de Caso como Modalidade de Pesquisa, Revista Brasileira de Cardiologia- Publicação oficial da Sociedade de cardiología do Estado do Rio de Janeiro, vol. 02, n. 5 <http://www.rbconline.org.br/artigo/o-estudo-de-caso-como-modalidade-de-pesquisa/>
- VILLARREAL LARRINAGA, O.; LANDETA RODRÍGUEZ, J. (2010a): El estudio de casos como metodología de investigación científica en dirección y economía de la empresa. Una aplicación a la internacionalización, Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, vol. 16, Issue 3, pp. 31-52.
- WERNER, A. KAY, R (2006): Entrepreneurial image, Gender, and the Formation of New Ventures. Digital Book World, vol.66, nº 5, pp. 497-520.
- WILLIAMS, J. (2005): Measuring gender and women's empowerment using confirmatory factor analysis (Document No 1; PAC2005-01). Working paper Boulder, CO; University of Colorado Institute of Behavioral Science, cited in Bhatt and Gailey (2012)
- WOJAHN, E. (1986): Why there aren't more women. This Magazine: vol. 46.
- WORLD ECONOMIC FORUM - WEF (2013): The Global Gender Gap Report 2013. Geneva, Suissa. The Global Gender Gap Index 2013. Berkeley: Harvard University and the University of California.
- XAVIER, E. (2009): Economia solidária: um novo modo de viver. Boletim Mercado de Trabalho, n. 40, pp. 69-73.
- YIN, R. K. (1984/1989): Case Study Research: Design and Methods, Applied social research, Methods Series, Newbury Park CA, Sage.

YIN, R. K. (2001): Estudo de caso: planejamento e métodos. 2a ed. Porto Alegre: Bookman.

ZOELLICK, R. B. (2012): Visão Geral. In Igualdade de Gênero e Desenvolvimento. Relatório sobre desenvolvimento mundial. Banco Mundial.

## 10 ANEXOS



INVESTIGACIÓN  
EMPODERAMIENTO FEMENINO E INSERCIÓN POR LA  
ECONOMÍA: ANÁLISIS COMPARATIVO DEL MODELO DE  
LAS COOPERATIVAS ANDALUZAS Y DE LA ECONOMÍA  
SOLIDARIA EN BRASIL  
Junio y julio de 2016

### **Cuestionario del estudio empírico**

- 1) Razón social
- 2) Año de creación
- 3) Forma jurídica
- 4) Sector de actividad
- 5) N° de mujeres empleadas (Incluidas directivas)

- 6) N° de hombres empleados (Incluidos directivos)
- 7) N° de personas extranjeras empleadas (Incluidos directivos)
- 8) Formación académica de las mujeres.
- 9) Edad de las mujeres.
- 10) Número de hijos: (Incluidos directivos).
- 11) ¿Ha solicitado algún tipo de ayuda NO económica para la creación o mejora de la empresa: por ejemplo asesoramiento, cesión de instalaciones...etc ?
- 12) ¿Ha solicitado algún tipo de ayuda Económica del gobierno para la creación o mejora de la empresa?
- 13) AYUDAS /incentivos Económicos: ¿Cuál es el Tipo de ayuda recibida?
- 14) ¿Cree que las mujeres tienen más dificultades que los hombres para emprender?
- 15) ¿Cree que las mujeres empresarias tienen más dificultades para acceder a créditos de los bancos?
- 16) ¿Cómo valora el apoyo de su familia en el desarrollo del negocio empresarial?
- 17) - ¿Cuál era su situación antes de emprender este negocio?
- 18) ¿Cuál es la motivación para emprender?

- 19) Cuantas mujeres participan en la dirección del negocio?
- 20) Cree que el autoempleo a través de empresas de Economía Social/Solidaria es una salida a la crisis?
- 21) ¿Al momento de emprender se encontraba en el paro?
- 22) Razones para emprender.
- 23) Cómo ve el futuro de su empresa en los próximos años?
- 24) Clase de las cooperativas.
- 25) Tuvieron apoyo ao emprendimiento en la estructura física de la cooperativa?
- 26) Las mujeres ayudan a complementar los ingresos familiares?
- 27) Cuales han sido los ingresos de la cooperativa en el primer año de funcionamiento? (Euro) Por favor especifique en números.
- 28) Cúales han sido los ingresos de la cooperativa durante el año de 2015 ( Euro), especifique en números.
- 29) Cuales han sido la frecuncia de entrenamientos ofrecidos por las cooperativas
- 30) Notas dadas por las cooperativas para contribución de la mujer en el ingreso.



31) ¿Cuál Grado de satisfacción en trabajar en la cooperativa?

32) Tuvieron miedo de fracasar al iniciar el emprendimiento?

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

## LISTA DE SIGLAS

ACI	Alianza Cooperativa Internacional
AMECOOP	Asociación de Mujeres Empresarias Cooperativistas de Andalucía
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
APEC	Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico
CESE	Comité Económico y Social Europeo
Ciriec	Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Colectiva
CNES	Consejo Nacional de Economía Solidaria
CONAES	Conferencia Nacional de Economía Solidaria
FAECTA	Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado
FMI	Fondo Monetario Internacional
GEM	Global Entrepreneurship Monitor
IBGE	Instituto Brasileño de Geografía y Estadística
INE	Instituto Nacional de Estadística
IPARDES	Instituto Paranaense de Desarrollo Económico y Social

MEC	Ministerio de Educación y Cultura
MET	Ministerio De Trabajo Y Empleo
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de América del Norte
NAFTA	Tratado de libre Comercio de America Del Norte
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenio
OECD	La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
OIT	Organización Internacional del Trabajo
ONU	Organización de las Naciones Unidas
PIB	Producto Interior Bruto
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PR	Estado de Paraná
R\$	Real- moneda corriente oficial de la República Federativa de Brasil
RS	Estado do Rio Grande do Sul
SENAES	Secretaria Nacional de Economía Solidaria
TEA	Total Early-stage Entrepreneurial Activity

*Lista de siglas*

---

UE	Unión Europea
UNIFEM	Fondo de Desarrollo de las Naciones Unidas para la Mujer
USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional