

Mujeres que trabajan

Incorporando la perspectiva de género en los emprendimientos productivos de la Economía Social

Daniela **Comaleras**
Silvana **Fernández**
Norma **Sanchís**

TÍTULO: “Mujeres que trabajan. Incorporando la perspectiva de género en emprendimientos productivos de la Economía Social”

CONTENIDOS: Daniela Comaleras, Silvana Fernández, Norma Sanchís

DISEÑO: DCV Ignacio Desuk / DCV Daniela Pilatti

ASOCIACIÓN CIVIL LOLA MORA

- Uriarte 2434 6ºD (1425) Buenos Aires
- 54 11 4774-8475
- lolamora@fibertel.com.ar
- www.asociacionlolamora.org.ar

Buenos Aires, Agosto de 2013.

Esta publicación ha sido realizada con el apoyo financiero de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID). Su contenido es responsabilidad exclusiva de la Asociación Lola Mora y no refleja necesariamente la opinión de la AECID.



-Pag. 3 . Presentación

-Pag. 4 . Qué es la Economía Social?

-Pag. 7 . Las mujeres en la Economía Social.

-Pag. 14 . “Hoja de ruta” para el acceso a herramientas, metodologías y experiencias que contribuyan al fortalecimiento de los emprendimientos.

Este material está dirigido a organizaciones que brindan acompañamiento técnico a mujeres involucradas en el desarrollo de actividades productivas, particularmente a aquellas mujeres de bajos recursos que por distintos motivos no acceden al trabajo asalariado (salvo el trabajo doméstico) y se plantean la gestión de un emprendimiento por cuenta propia o con un pequeño grupo de personas, sean o no familiares.

En buena medida estos emprendimientos tienen baja productividad, escasa variedad y calidad de productos y son poco redituables. Nos proponemos revisar los principales obstáculos que encuentran las mujeres para superar los niveles de escaso rendimiento y analizar qué factores podrían ayudar a superarlos. No queremos focalizar en una emprendedora solitaria ni en un emprendimiento aislado, sino que proponemos ampliar la mirada a estas actividades productivas como parte de un conjunto que forma parte de un sector de la economía: la Economía Social (ES).

La primera parte de este trabajo se refiere a los rasgos que caracterizan a la ES y el tipo de emprendimientos que la integran.

En la segunda parte se presenta una caracterización general de los emprendimientos llevados a cabo por las mujeres de menores recursos y de los principales problemas que ellas enfrentan para lograr que sus actividades sean sustentables y les permitan generar ingresos que superen el nivel de subsistencia. En particular, se aborda el problema de la conciliación entre las responsabilidades familiares y el trabajo productivo, como uno de los factores con mayor incidencia en sus posibilidades de progreso económico.

La tercera parte está organizada como una “hoja de ruta” en la que se brindan orientaciones sobre herramientas, metodologías y experiencias que pueden ser consultadas para el fortalecimiento de las iniciativas productivas.

Norma Sanchís
Asociación Lola Mora

¿Qué es la Economía Social?

La Economía Social (ES) incluye emprendimientos unipersonales y familiares o asociativos cuyos trabajadores/as funcionan con una organización autogestiva del trabajo y una lógica diferente a la del mercado capitalista. Mientras el sistema económico capitalista tiene por objetivo la acumulación de capital, para lo cual busca maximizar la tasa de ganancia de las empresas, la ES procura la satisfacción de las necesidades de sus integrantes y prioriza relaciones de justicia y equidad en las prácticas económicas desde una perspectiva solidaria. La ES constituye un subsistema dentro de la economía, que actualmente no posee autonomía absoluta y está más o menos subordinado a la lógica del sistema capitalista. En Argentina forman parte de la ES las formas históricas del cooperativismo y el mutualismo y también una multiplicidad de emprendimientos productivos que surgieron al calor de la crisis de 2001 y 2002: cooperativas de trabajo creadas por trabajadores y trabajadoras que recuperaron empresas en crisis, otras promovidas desde el Estado a través de diversos instrumentos de políticas.

Para una visión amplia del tema, ver Mercedes Caracciolo y Pilar Foti (2013): “Economía Social y Solidaria. Aportes para una visión alternativa”, en <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/ESS-una-visionalternativa.pdf>

Las unidades de la ES tienen las siguientes características:

- *el/la trabajador/a y el propietario/a de los medios de producción son la misma persona, es decir, no existe la relación patrón-asalariado,*
- *el trabajo manual y el trabajo intelectual están integrados en la/s misma/s persona/s,*
- *el reparto de los beneficios se realiza principalmente según el trabajo y no según el capital o los recursos aportados.*

Son unidades económicas no capitalistas porque se basan en el trabajo familiar o asociativo y no en el trabajo asalariado.

Además, según las posibilidades de reproducción de los recursos productivos, las unidades de la ES se diferencian en tres subtipos de unidades:

- *De reproducción deficitaria: cuando el valor agregado que generan no alcanza a reponer los recursos productivos y, por lo tanto, a satisfacer las necesidades de sus miembros.*
- *De reproducción simple: cuando alcanza apenas a reponer los recursos productivos, pero no quedan excedentes para ampliar el emprendimiento.*
- *De reproducción ampliada: cuando no sólo se reponen los recursos productivos utilizados, sino que se disponen excedentes para su ampliación.*

Cuando las unidades económicas de la ES logran obtener excedentes para ampliar su producción (es decir, pasan de una reproducción deficitaria o simple a una reproducción ampliada), la economía de la unidad productiva se separa cada vez más de la economía familiar. Por el contrario, cuando las unidades productivas son deficitarias o de reproducción simple, tiende a confundirse las estrategias de reproducción económica de las familias con las de las unidades económicas de la ES.

Por otra parte, en las unidades de la ES que no logran generar excedentes para ampliar el emprendimiento suelen tener formas organizativas unipersonales o familiares y la producción se destina al sostenimiento par-

cial o total de quienes trabajan. En cambio en las unidades que alcanzan una reproducción ampliada se dan más frecuentemente las formas asociativas/cooperativas. Como veremos en el punto siguiente, las unidades de la ES deficitarias o de reproducción simple están integradas mayormente por mujeres.

LAS MUJERES:

- son el 74% de los/as beneficiarios/as de microcrédito Programa Nacional de Microcrédito- (CONAMI) y el 81% del Banco Popular de la Buena Fe (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación),
- constituyen apenas el 32% de los/las socios/as de las cooperativas tradicionales (las más capitalizadas), en cambio llegan al 52% de las cooperativas del Programa Argentina Trabaja y al 54% de los/as integrantes de los Pequeños Proyectos financiados por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación.

Fuente: Caracciolo, Foti y Sanchís. "Las mujeres en la Economía Social y Solidaria: las políticas públicas".

La ES constituye un universo muy heterogéneo de actores con variados niveles de solidaridad en sus prácticas.

La ES es solidaria cuando busca formas de interlocución e interacción con otros actores para integrar redes productivas equitativas o espacios de búsqueda de transformaciones sociales y paradigmas económicos alternativos.

Pero también, cuando la solidaridad se expresa hacia dentro de los emprendimientos, en relaciones de género equitativas, particularmente en los emprendimientos familiares. Lejos de pensar a la familia como una unidad armónica y homogénea, es necesario reconocer los mecanismos de poder y subordinación que actúan en desmedro de las mujeres y que se expresan también en las actividades productivas que encara el grupo familiar. La ES es solidaria no sólo cuando las mujeres participan en igualdad de condiciones en las decisiones y en el reparto de los beneficios, o cuando pueden manejar sus ingresos con autonomía, sino también cuando el trabajo reproductivo y de cuidado de los niños y otras personas dependientes se distribuyen equitativamente entre varones y mujeres del grupo familiar.

Las mujeres en la Economía Social

Desde hace ya muchos años, el desarrollo de emprendimientos productivos promovido por las políticas públicas, se ha convertido en una de las estrategias principales de las mujeres de bajos recursos para la generación de ingresos. Los rubros a los que ellas se dedican son, en su mayoría, la elaboración de alimentos para la venta, producción de prendas y tejidos, emprendimientos comerciales tales como pequeños almacenes, kioscos o peluquerías, instalados en la casa. Si bien existen experiencias cooperativas, integradas por mujeres que han logrado capitalizarse y ubicar su producción en el mercado, todavía son más los emprendimientos que incluyen formas simples de gestión, y los rendimientos que obtienen no son suficientes para poder reinvertir y ampliar el emprendimiento.

Los resultados de un estudio realizado en junio de 2011¹, confirman que las mujeres son mayoría en los emprendimientos unipersonales y/o familiares de la Economía Social, sobre todo en aquellos más apegados a la subsistencia.

Para investigar en tu localidad:

- ¿Qué programas o iniciativas de apoyo a la actividad productiva hay?
- ¿Tiene el Municipio políticas específicas dirigidas a la Economía Social?
- ¿Hay organizaciones de la sociedad civil que promuevan estas iniciativas?
- ¿Cuál es la forma organizativa de los emprendimientos de tu localidad? ¿Son emprendimientos asociativos, por ejemplo, cooperativas? ¿Son emprendimientos unipersonales y/o familiares?
- ¿Cuántos varones y cuántas mujeres trabajan en los emprendimientos asociativos y cuántos en los emprendimientos unipersonales y/o familiares?
- ¿Qué tipo de actividades realizan las mujeres y cuáles los varones en los distintos tipos de emprendimientos?
- ¿Qué emprendimientos funcionan mejor? ¿Por qué?
- Si comparan los emprendimientos asociativos con los unipersonales y/o familiares, ¿cuáles generan mayores ingresos, es decir, permiten reinvertir en el emprendimiento?
- ¿Cuáles tienen más dificultades para prosperar y sostenerse en el tiempo? ¿Por qué?

1 Caracciolo, Foti y Sanchís. "Las mujeres en la Economía Social y Solidaria: las políticas públicas". http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/economia_social_solidaria.pdf

1. ¿Cuáles son las características típicas de los emprendimientos realizados por las mujeres?

El análisis de los emprendimientos productivos de las mujeres de bajos recursos muestra que la mayoría de ellos presentan una serie de características comunes:

- En casi todos los casos, la producción que realizan no ha sido definida a partir de un análisis de las necesidades de la comunidad en que viven o de los posibles clientes. Las mujeres deciden qué producir en función de “lo que saben hacer”, es decir, de las capacidades con que cuentan que - por lo general - se refieren a actividades ligadas a la esfera doméstica.
- Suelen concentrarse en los sectores menos rentables de la economía, como bienes de consumo (prendas de vestir, productos textiles y alimentos procesados) y artesanías, con bajos niveles de calidad y sofisticación.
- En general, tienen problemas para cumplir con los compromisos de venta.
- Los emprendimientos se realizan con una mínima inversión, no proporcional a los puestos de trabajo que se quieren generar.
- La mayor parte de las actividades no están registradas, aunque la figura del monotributo social esta permitiendo la formalización de un sector creciente de este tipo de emprendimientos.
- En su mayoría la producción es comercializada localmente y de manera directa por las productoras, aunque también suelen recurrir a intermediarios (comerciantes y comisionistas), dependiendo del entorno sociocultural y de los servicios de transporte.
- En la práctica coexisten formas mixtas de producción y comercialización de marcas propias y también trabajo por encargo para terceros.
- La sustentabilidad del emprendimiento se mezcla muchas veces con la capacidad de cubrir las necesidades de la familia, que deben complementarse con ingresos de otros familiares o con planes y subsidios del Estado.
- Las funciones de producción, comercialización y gestión son rudimentarias y están poco diferenciadas. En general las dimensiones menos desarrolladas son las de administración (registros de ingresos y gastos, entre otras) y la de comercialización. Puede ocurrir que la producción sea de buena calidad y la administración y la comercialización, deficientes.
- Entre las mujeres predomina el ámbito del hogar, donde se realizan las actividades domésticas y también la producción. Al espacio común se suma la superposición de tiempos: las actividades productivas, comerciales y de cuidado de la familia se desarrollan a veces de manera simultánea o sucesiva, sin solución de continuidad. En ocasiones se suma también el puesto de venta en la calle o la feria, donde ofrecen sus productos al mismo tiempo que los fabrican (preparan de alimentos, por ejemplo) y cuidan de sus hijos.
- Tampoco se aprecia una división nítida en lo que se refiere al manejo del dinero: la reinversión en el emprendimiento está sujeta a la previa satisfacción de las necesidades básicas de la familia.
- La carga de trabajo total (incluyendo el trabajo para el mercado y las tareas de cuidado) es considerable y la jornada laboral es muy extensa.
- A menudo las mujeres no tienen autonomía para manejar los ingresos provenientes de la actividad económica. Los varones de la unidad familiar suelen ejercer control sobre esos ingresos, perdiendo ellas la posibilidad de destinarlos según sus prioridades e intereses.

2 ¿Por qué las mujeres son mayoría en las actividades productivas autogestionadas de subsistencia?

Si bien en nuestro país se ha dado un importante incremento de la participación de las mujeres en el mercado laboral, las de menores recursos todavía encuentran dificultades para la inserción en condiciones dignas e igualitarias.

Diversos factores inciden en esta situación:

- Las tareas domésticas y de cuidado de la familia recaen prioritariamente en las mujeres. A diferencia de los varones, ellas deben repartir su tiempo entre el trabajo que implica la atención del hogar y el cuidado de la familia (no remunerado) y el trabajo para el mercado (remunerado).

- La falta de horarios flexibles en el mercado de trabajo, no permite a las mujeres conciliar las responsabilidades familiares de cuidado con las exigencias del trabajo remunerado.

- La escasez de recursos públicos para atender las necesidades de cuidado de niños/as y adultos/as dependientes no ayuda a que las mujeres, que mayoritariamente asumen las tareas de cuidado, puedan liberar tiempo para dedicar al trabajo remunerado.

- La falta de disponibilidad de tiempo también afecta su acceso a la capacitación laboral.

- La maternidad precoz, los embarazos no deseados o no planificados, muchas veces conduce a las mujeres a interrumpir sus estudios o resignar el trabajo remunerado, lo cual incidirá más tarde en sus oportunidades laborales.

- La violencia de género es otro de los obstáculos que inhibe el pleno desarrollo laboral de las mujeres. Se trata de situaciones que generan inseguridad y pérdida de autoestima, impiden llevar adelante un proyecto de trabajo y obligan a interrumpir las rutinas laborales.

- Muchos de estos factores contribuyen a que ellas prefieran formas de generar ingresos dentro del ámbito del hogar. De esta manera buscan resolver las tensiones que derivan de la necesidad de conciliar las responsabilidades familiares con el desarrollo de una actividad remunerada.

¿Qué ventajas ofrece esta modalidad de trabajo a las mujeres?

- Les ayuda a generar ingresos que aportan a la familia a través de actividades que generalmente realizan dentro del mismo hogar, sin necesidad de trasladarse a diario a un lugar de trabajo.

- Les permite manejar horarios flexibles y alternar las tareas productivas y las de trabajo doméstico y cuidado de los integrantes de la familia.

- Pueden valerse de capacidades y habilidades desarrolladas a través de su socialización como mujeres (tales como cocinar, tejer, coser, limpiar), es decir, que no requieren una formación laboral específica.

¿Y cuáles son las desventajas?

- Trabajar en la casa dificulta la separación entre los horarios de trabajo remunerado y los tiempos dedicados a las tareas domésticas y al cuidado de los hijos: las jornadas laborales pueden ser muy extensas.
- La coincidencia del ámbito laboral con el familiar impacta en la capacidad de concentración en las tareas productivas, que quedan supeditadas a las prioridades familiares.
- La falta de separación entre la familia y el trabajo remunerado dificulta la administración del dinero del emprendimiento. Con frecuencia el manejo de dicho dinero se confunde con la administración del dinero del hogar.
- Desarrollar las actividades productivas en el ámbito doméstico puede acentuar situaciones de dependencia y falta de autonomía de las mujeres, expuestas muchas veces a la violencia familiar.

En síntesis, si bien las mujeres de menores recursos logran involucrarse en actividades productivas para la generación de ingresos, lo hacen supeditando la organización de dichas actividades al cuidado de los otros miembros de la familia y el trabajo doméstico. Esto incide en sus posibilidades de prosperar económicamente y obtener ingresos más allá del sostenimiento del hogar, y limita su autonomía.

Mientras las familias de los sectores medios y altos pueden contratar servicios de cuidado privados, las familias más pobres deben recurrir a otros medios. Su principal activo son las redes familiares u otros recursos comunitarios, pero cuando no cuentan con ellos, se afecta seriamente no sólo la calidad del cuidado, sino las actividades productivas, lo que termina impactando en la disminución de los ingresos totales de la familia, reforzando la pobreza y la desigualdad.

Sanchís, Norma. La asignación de responsabilidades de cuidado a las mujeres: limitante fundamental para su participación laboral en paridad con los varones. 2012. <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/Publicacion-Curso-Virtual.pdf>

3 ¿Por qué la cuestión del cuidado y las responsabilidades domésticas se presentan como un problema de las mujeres?

La perspectiva de género nos ayuda a responder esta pregunta. De acuerdo con este enfoque, todos y todas estamos inmersos en un orden de género, en un sistema de creencias que asigna roles, atributos y comportamientos diferenciados a varones y mujeres. Estas diferencias entrañan jerarquías y una distribución desigual del poder que está en la base de las desigualdades que todavía afectan a las mujeres.

Para avanzar en la comprensión de esta perspectiva es importante que analicemos el concepto de género y su distinción de la noción de sexo. Mientras que el **sexo** se refiere a las características biológicas que traemos al nacer, el **género** designa los aspectos psicológicos, sociales y culturales que resultan en lo femenino y lo masculino. El sexo pertenece al orden de la naturaleza. El género, al orden de la cultura.

El género - masculino o femenino- es una construcción social, un producto de la cultura que establece qué es lo propio del varón, de la mujer y de las relaciones entre ambos. Esto se aprende a través de los procesos de socialización que se dan en la familia, la escuela, la iglesia, la comunidad.

Sin embargo, las características de cada género (que son culturales) se presentan como fundadas en el sexo. Esto significa que las diferencias biológicas entre varones y mujeres se convierten en el soporte para justificar y transformar en “natural” la asignación de roles diferenciados y la división de tareas entre ambos géneros. Así, por ejemplo, de la capacidad biológica de la mujer para gestar, parir y amamantar, se deducen como si fueran “naturales” un conjunto de capacidades que ellas aprenden desde niñas y que las prepara para hacerse cargo del **trabajo reproductivo**, es decir, del trabajo doméstico y de las tareas de cuidado familiar: la alimentación, la higiene, el cuidado y la educación de los niños, la atención de la salud del grupo familiar, la atención de los ancianos y de los enfermos, etc.

El trabajo reproductivo comprende las tareas y responsabilidades domésticas de cuidado y crianza de niños, emprendidas por las mujeres y que se requieren para garantizar el mantenimiento y reproducción de la fuerza de trabajo. Incluye no sólo la reproducción biológica sino también el cuidado y la manutención de la fuerza de trabajo (esposo e hijos que trabajan), así como la futura fuerza de trabajo (niños que aún no trabajan).

El **trabajo reproductivo** se realiza en el espacio privado, familiar. Como es un trabajo que no está regulado por el mercado, no se ve, no se valora y no se remunera.

Por otra parte, de los varones se espera que realicen el **trabajo productivo**, que es el que tiene reconocimiento social: es visible, remunerado y se desarrolla en el espacio público fuera del hogar. Este tipo de trabajo les facilita la interacción con el mundo exterior, un mayor conocimiento del mundo laboral y sus demandas, así como mayores oportunidades para participar en las decisiones públicas.

El **trabajo productivo** comprende las actividades realizadas tanto por mujeres como varones por un pago. Incluye tanto la producción para el mercado con un valor de intercambio, como la producción para la subsistencia con un valor de uso, pero también con un potencial valor de cambio.

La división de esferas en función del género se conoce como **división sexual del trabajo**.

Si bien las mujeres han ido accediendo al mercado laboral, no se ha dado el proceso inverso. Lo doméstico sigue siendo responsabilidad principal de ellas. La asunción por parte de los varones de las tareas de la reproducción social en la familia, sigue siendo un terreno pendiente de discusión y negociación.

Según datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) de 2009, por cada hombre que se ocupa del trabajo doméstico en su hogar, hay 3,8 mujeres que lo hacen en los suyos². En el mismo sentido, una encuesta sobre el uso del tiempo de varones y mujeres en la Ciudad de Buenos Aires del año 2005, mostró que el 75% del cuidado infantil es provisto por mujeres, y sólo el 25% es provisto por varones³.

Las Encuestas sobre Uso del Tiempo brindan información para cuantificar las desigualdades de género en las cargas de trabajo total y en el trabajo doméstico y de cuidados no remunerado.

2. Aportes para el desarrollo humano en Argentina / 2011: "Género en cifras: mujeres y varones en la sociedad argentina". / 1ª ed. Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2011

3. Esquivel Valeria. El cuidado infantil: una tarea aún predominantemente femenina. En Aportes para el desarrollo humano en Argentina / 2011: "Género en cifras: mujeres y varones en la sociedad argentina". / 1ª ed. Buenos Aires: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2011. Pág. 28

“Hoja de ruta”

para el acceso a herramientas, metodologías y experiencias que contribuyan al fortalecimiento de los emprendimientos.

Para que los emprendimientos generados por las mujeres de bajos recursos puedan prosperar en el tiempo, ampliar su capacidad productiva y obtener ingresos que superen el nivel de subsistencia, es necesario realizar un trabajo de acompañamiento en los siguientes aspectos:

- 1. Reflexionar sobre la problemática del cuidado de niños/as y otros familiares dependientes, e identificar alternativas de solución que permitan aumentar la disponibilidad de tiempo para el trabajo productivo y la formación laboral. Se trata de articular la promoción productiva con la promoción de políticas de cuidado, que equilibren la carga de responsabilidad desproporcionada que recae sobre las mujeres y faciliten su participación en el trabajo productivo, comunitario y socio político.*
- 2. Facilitar la identificación de los aspectos subjetivos y derivados de la socialización de género que pueden incidir en el desarrollo y crecimiento del proyecto. Por ejemplo, la tensión que muchas mujeres experimentan entre sus responsabilidades familiares y sus expectativas laborales, el temor a desempeñarse en el espacio público, las dificultades para reconocer sus propias capacidades y el valor de sus tareas y saberes adquiridos, la baja autoestima, pueden constituirse en barreras que podrían poner en riesgo el proyecto si no son reconocidas y desarticuladas a tiempo.*
- 3. Abordar con un enfoque sistémico las experiencias de la Economía Social, promoviendo la construcción de redes entre actores locales, incluyendo al Estado, para fortalecer la capacidad productiva, mejorar y sostener la calidad de la producción y aumentar o mejorar las vías de comercialización.*
- 4. Acompañar la puesta en marcha y el desarrollo de los proyectos mediante la transferencia de herramientas técnicas adecuadas a las exigencias que suponen los distintos momentos de la planificación productiva. Por ejemplo, herramientas que permitan definir qué producir, cómo comercializar los productos, cómo calcular los gastos de la producción y el valor agregado por el trabajo.*
- 5. Hacer luz sobre limitaciones que generalmente no se vinculan con los condicionamientos de la actividad productiva, pero que afectan de manera vital a las mujeres y constituyen barreras indirectas a su desempeño. Nos referimos a la violencia familiar y a la salud sexual y reproductiva.*

En este sentido la "Hoja de Ruta" se propone como una guía de acceso a materiales y herramientas diversas que recomendamos consultar para el trabajo de acompañamiento a las emprendedoras en los aspectos antes señalados.

1. ¿Cómo avanzamos hacia un reparto equitativo de las tareas de cuidado que no comprometa las posibilidades de desarrollo laboral y productivo de las mujeres?

Como ya vimos, las dificultades para establecer arreglos apropiados para la atención y cuidado de la familia, comprometen las posibilidades de las mujeres de incorporarse al mercado laboral formal o de realizar actividades productivas. A pesar de los avances que ellas han realizado en muchos campos, incluso en el laboral, en aspectos centrales de la vida cotidiana persisten pautas que refuerzan la división de tareas en función del género, como si se tratara de un orden natural inalterable (Batthyány).

En nuestra sociedad y en América Latina en general, está muy arraigada la idea del cuidado como una cuestión privada, no se lo visualiza como una responsabilidad social y colectiva. La principal responsabilidad del cuidado de las personas dependientes y de la reproducción de la fuerza de trabajo recae en la familia. Pero las tareas no se distribuyen equitativamente entre los miembros del hogar, sino que son una responsabilidad prioritariamente femenina. Así es como la atención de los niños, de los enfermos, de los discapacitados, de los ancianos de la familia, está centralmente ***a cargo de las mujeres.***

Para empezar a cambiar esta situación es necesario poner en cuestión el carácter "natural" de las capacidades de las mujeres para el cuidado y comprender que se trata de aprendizajes que los varones también pueden adquirir y asumir. Pero también entender que el tema de los cuidados debe ser un asunto de toda la sociedad y no sólo un tema a resolver en la familia. Esto significa que la responsabilidad del cuidado compromete a otros actores imprescindibles, tales como: el Estado, el mercado (sector privado) y las organizaciones de la comunidad, además de los miembros varones de la familia.

La propuesta según la cual la responsabilidad del cuidado debe ser compartida socialmente se conoce como ***conciliación con corresponsabilidad social.***

Si aceptamos que la conciliación es un tema que excede a las mujeres para implicar a toda la sociedad, entonces:

- *El Estado debería garantizar servicios de cuidado básicos: una oferta universal de cuidado para niños/as que no estén incluidos en el sistema educativo, a partir de los 45 días, y servicios de cuidado para personas mayores y enfermas. También debería regular y supervisar la oferta privada de servicios de cuidado.*
- *En el sector empresario se deberían impulsar licencias y acceso a servicios de cuidado infantil para trabajadores sin importar su sexo, e implementar regímenes con flexibilidad horaria.*
- *Las Organizaciones de la Sociedad Civil deberían comprometerse en la promoción y organización de servicios de cuidado.*
- *Los varones deberían asumir en paridad con las mujeres las responsabilidades de cuidado y el trabajo doméstico en la familia.*

Los debates actuales sobre la problemática del cuidado y sobre el enfoque de conciliación con corresponsabilidad social son desarrollados por Norma Sanchís en Aportes de la perspectiva de género para el fortalecimiento de iniciativas de la Economía Social, cap. II. El texto se encuentra publicado en <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/Publicacion-Curso-Virtual.pdf>

2. Para revisar y generar cambios en los comportamientos, actitudes, prejuicios propios y del entorno con incidencia en el proyecto...

¿Qué expectativas tienen las mujeres al emprender una actividad productiva? ¿Cómo se piensan o se ven a sí mismas en la actividad? ¿Qué porcentaje del ingreso total del hogar esperan producir? ¿Pensaron en alguna meta? ¿Cuál?

¿Es posible plantearse una actividad productiva que supere el concepto del "pequeño aporte" al hogar? ¿De qué depende? ¿Qué aspectos creen que les resultarán más difíciles o más fáciles? ¿En qué suponen que necesitarán ayuda? ¿Cómo creen que incidirá la actividad nueva en la organización del hogar y sus integrantes? ¿Cambiará la dinámica familiar? ¿Cómo? ¿Cuál será la actitud de los integrantes de la familia con respecto al nuevo proyecto?

Estas preguntas tienen como fin indagar qué piensan y sienten las mujeres cuando se proponen encarar una actividad productiva.

El reconocimiento de este punto de partida es fundamental porque permite, en primer lugar, conocer cómo ellas se sitúan frente a la actividad que desean iniciar, para luego trabajar en la deconstrucción de prejuicios y miedos que puedan obstaculizar el desarrollo de sus proyectos.

Para aprender de la experiencia:

La recuperación de experiencias previas es útil para reconocer factores que han favorecido el logro de resultados positivos y para anticipar situaciones que puedan obstaculizar el desarrollo de las iniciativas.

Por ejemplo, a través de las siguientes preguntas:

- ¿Realizó antes alguna actividad productiva? ¿Cuál?
- ¿Qué tareas desarrollaba? ¿Participaba alguien más del emprendimiento?
- ¿Cómo se distribuían las tareas? ¿Cuánto tiempo le dedicaba?
- ¿Cómo veía su familia su participación en el emprendimiento?
- ¿Cómo resolvía el cuidado de los niños/as?
- ¿Qué tareas le resultaban más fáciles y cuáles más difíciles?
- ¿Qué aspectos funcionaron y cuáles no funcionaron? ¿Por qué?
- ¿Qué cosas haría diferente en este nuevo emprendimiento?
- ¿Qué aprendió? ¿Qué considera que le falta aprender?

Muchas veces las expectativas de las mujeres al plantearse una actividad productiva son las de generar un ingreso familiar complementario, bajo el supuesto de que el hombre de la familia es el proveedor principal. Con frecuencia suelen dedicar al trabajo productivo los tiempos que "sobran" o "quedan", una vez que han resuelto las tareas familiares. Es necesario **revisar con ellas este preconcepto sobre el carácter "secundario" de su trabajo, si aspiran a colocar sus actividades productivas entre sus prioridades, hacerlas valer en su entorno familiar y crear así las condiciones para lograr mejores resultados económicos.**

Otro aspecto a considerar es la ***dificultad que suelen encontrar las emprendedoras para ponerle valor económico a su trabajo***. Debido a que muchas veces las actividades productivas que realizan no sólo se asemejan a las tareas domésticas, sino que se hacen dentro del hogar, se dificulta el reconocimiento del valor económico que tienen dichas actividades en el mercado.

Esta falta de reconocimiento se da tanto en las propias emprendedoras como en su entorno familiar.

Por otra parte, el desarrollo de las actividades productivas supone para las mujeres el ejercicio de un nuevo rol. Esto suele suscitar conflictos a nivel personal y con los otros miembros de la familia. Dada la persistencia del mandato cultural que asigna a las mujeres las responsabilidades familiares como rol prioritario, la salida del hogar o el tiempo dedicado a la nueva actividad (y restado a la familia y a las tareas domésticas) es vivido por ellas con sentimientos de culpa, muchas veces reforzados por los integrantes de la familia.

También pueden experimentar cierto temor a salir del medio conocido de su hogar para entablar nuevas relaciones vinculadas a las actividades productivas. En este punto, es importante promover cambios en las actitudes de las mujeres, por ejemplo, entrenarlas para poder relacionarse y negociar con proveedores, para realizar trámites y concurrir a oficinas públicas para solicitar información. Se trata de promover acciones que les permitan adquirir mayor seguridad personal para enfrentar nuevas relaciones y moverse fuera de los ámbitos cotidianos.

Muchas veces la respuesta de las familias a la iniciativa de las mujeres es la de restarles credibilidad, socavar su confianza y desalentarlas en el desempeño de su nuevo rol. También el entorno social actúa reafirmando en el lugar conocido y "condenando" su alejamiento de las funciones ejercidas tradicionalmente. Las mujeres ingresan en una etapa en la que deben poner en práctica estrategias de negociación, así como también, establecer alianzas fuera y dentro de su familia, que les ayude a dirimir los conflictos en el ámbito de su hogar. Es fundamental trabajar sostenidamente en el fortalecimiento de la confianza en sí mismas y en la autovaloración para reconocerse como mujeres capaces de llevar adelante un emprendimiento productivo.

Igualmente importante es promover el diálogo con otras mujeres para debatir, intercambiar y considerar alternativas de acción que les permitan destrabar, mitigar o, en el mejor de los casos, resolver los conflictos a nivel familiar para poder avanzar en el desarrollo de los proyectos.

Para trabajar con las emprendedoras sobre sus expectativas, intereses, motivaciones, saberes previos, obstáculos personales y del entorno familiar y social es útil consultar "Proyecto Ocupacional. Etapa 1: Definición del punto de partida. Autodiagnóstico y análisis del contexto" en <http://www.oitcinterfor.org/recurso-didactico/proyecto-ocupacional-metodolog%C3%ADa-formaci%C3%B3n-mejorar-empleabilidad-manual>. En este material encontrarán ejemplos interesantes de actividades individuales y grupales.

3. Para avanzar en un abordaje integral de las experiencias de Economía Social⁴

Uno de los principales problemas que deben resolver los emprendimientos productivos es lograr un valor agregado por la venta de sus productos, que les permita una remuneración decente de su trabajo y un excedente para la ampliación de la unidad productiva. Para que esto sea posible, es necesario diseñar e implementar estrategias de mercadeo, que se sustenten en la construcción de tramas de valor territoriales (Caracciolo. 2013).

En la perspectiva de esta autora, la trama de valor está constituida por un conjunto de emprendimientos que se articulan:

- *horizontalmente entre pares;*
- *verticalmente, con sus proveedores de insumos y compradores;*
- *en diagonal, con los servicios de apoyo técnico y financiero.*

Estas articulaciones se dan sobre una base o piso común - el territorio - para generar mayor valor agregado económico, por trabajador/a, por emprendimiento y por lo tanto, también para el territorio.

De este modo, el componente sustantivo de la trama de agregación de valor son las conexiones que establecen los/as productores/as entre sí y su capacidad asociativa con sus pares para establecer relaciones con proveedores y con compradores. Esta perspectiva permite encarar de manera drástica la principal fuente de debilidad y vulnerabilidad de los emprendimientos: su soledad y aislamiento.

-Un ejemplo de abordaje multiactoral e interdisciplinario es el que propone el equipo del Mercado de la Estepa junto con Surcos Patagónicos. Según sus promotores (Dreidemie y Killmeate, 2013) "recientemente fue aprobado, por el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Nación a través de FONARSEC/ANPCyT, un proyecto productivo de Desarrollo Social, Investigación y Transferencia de Tecnología para desarrollar una cadena de valor artesanal en base a la fibra de guanaco en el territorio patagónico. En la iniciativa se potencian esfuerzos combinados de la sociedad civil, con instituciones públicas y se revalorizan los saberes regionales de la población rural. Su principal objetivo es incidir en el diseño de políticas públicas en favor del paradigma de la Economía Social y Solidaria y la regulación participativa del aprovechamiento responsable de recursos naturales públicos en Argentina". En este proyecto intervienen otras instituciones como el INTA y la UNRN. Desde el enfoque de la ES se estaría construyendo una trama de valor territorial y no sólo una cadena de valor.

Fuente: Caracciolo, Mercedes. "Los mercados y la construcción de tramas de valor en la Economía Social y Solidaria"

4. Este punto se elaboró en base a Caracciolo, Mercedes, 2013: "Los mercados y la construcción de tramas de valor en la Economía Social y Solidaria" <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/ESS-Los-mercados-y-la-construccion-de-tramas.pdf>

En este marco, se adopta el concepto de *mercadeo*, que es más amplio que el de comercialización. Implica tomar en cuenta no sólo la venta del producto en el mercado, sino los procesos de compra de insumos, de producción, la comercialización en sentido estricto, así como los servicios existentes para los productores (asistencia técnica, créditos, transporte, infraestructura, entre otros) y de éstos a sus clientes. "A modo de ejemplo, la decisión de qué tipo de semilla o de tela utilizar para elaborar un cierto producto, tiene que estar incluida en la estrategia de mercadeo del emprendimiento, porque la elección del insumo o materia prima depende de quiénes serán los consumidores de dichos productos", (Caracciolo, 2013).

Dicho de otra manera, un emprendimiento puede tener problemas para la venta de sus productos, pero la causa puede no estar en la esfera de la comercialización en sentido estricto, sino en la tecnología que se dispone para elaborar el producto, o en la utilización de una materia prima de calidad inadecuada, o en la distribución de tareas entre los integrantes del emprendimiento, o en la falta de caminos transitables, entre otras causas.

La *trama de valor* se diferencia de la *cadena de valor* porque esta última busca analizar y mejorar la articulación de los integrantes que participan en forma secuencial de todo el proceso productivo, desde los proveedores de insumos y materias primas hasta el negocio minorista. Un ejemplo sencillo en la cadena algodón/indumentaria sería: producción agrícola algodонера (algodón en bruto), desmotadora (separa la fibra de la semilla), hilandería (hila el algodón), tejeduría (elabora la tela), confeccionista (de prendas de indumentaria), distribuidor (transporta las prendas a diferentes negocios minoristas) y por último, minorista.

El concepto de cadena de valor no incluye articulaciones horizontales, ni diagonales ni el soporte territorial. Además, en general, implica relaciones de subordinación entre los diferentes eslabones. En cambio, **el concepto de trama de valor incluye a todos los actores implicados en el proceso**: proveedores, productores, consumidores, servicios técnicos y financieros y soporte territorial.

La construcción de tramas de valor en los territorios requiere de una presencia fuerte del Estado (nacional, provincial y municipal) a través de políticas públicas que ofrezcan y faciliten el acceso a créditos, asistencia técnica, investigación, promoción de organizaciones e instituciones y acuerdos institucionales de gestión asociada. También requiere ir creando en el territorio condiciones sistémicas para la producción y la comercialización tales como caminos, energía, agua, tierras, salud, educación, que son la base de la trama.

Para conocer más sobre el enfoque de las "tramas de valor" y sus aportes para aumentar la sostenibilidad de los emprendimientos de la ES, se recomienda la lectura del texto "Los mercados y la construcción de tramas de valor en la Economía Social y Solidaria" elaborado por Mercedes Caracciolo. El texto se refiere, además, a las ventajas que ofrece el territorio para la construcción de tramas de valor e incluye una metodología para la construcción de dichas tramas. <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/ESS-Los-mercados-y-la-construccion-de-tramas.pdf>

4. Para promover el desarrollo de competencias técnicas destinadas a lograr proyectos productivos más sustentables y con mayor rendimiento económico.

En este punto se presenta una breve descripción de los aspectos centrales que conforman el desarrollo de un proyecto productivo y se brindan orientaciones sobre materiales a consultar para apoyar el trabajo de las emprendedoras.

¿Qué producir?

Para decidir qué emprendimiento productivo, comercial o de servicios realizar, a menudo las mujeres se basan en:

- lo que ya saben hacer,
- lo que pueden realizar dentro del hogar o que les implica pocos desplazamientos,
- lo que insuma pocas horas al día,
- lo que requiere de una mínima inversión.

Sin embargo, considerar sólo estos criterios las suele conducir a realizar productos para los que no hay demanda, ya sea porque el producto no interesa o porque hay demasiadas personas en la comunidad que ya lo ofrecen. Para llegar a una buena idea de negocio es necesario relevar información sobre el contexto y realizar algunos cálculos que permitan evaluar las posibilidades de que esa idea sea realizable y que genere ingresos, es decir, que les deje un margen que cubra sus expectativas.

Encontrar una idea de negocio no es suficiente, se necesita conocer el mercado. El mercado está integrado por los y las **clientes** que van a adquirir los productos o servicios, y por la **competencia**, es decir, por aquellos que producen u ofrecen lo mismo o parecido. Se requiere investigar qué cantidad de clientes potenciales hay, dónde están localizados, cuáles son sus preferencias, sus necesidades, qué edad tienen, sexo, educación, nivel de ingresos, costumbres, gustos, entre otros aspectos.

En David Burín, Manual para el capacitador. Etapa 3: ¿En qué canasta pongo los huevos? Pensar nuevas ideas alternativas, podrán encontrar propuestas de actividades individuales y grupales para trabajar sobre:

- el desarrollo de ideas creativas orientadas a ampliar las alternativas de negocio,
- el análisis del contexto comunitario local y la existencia de cadenas productivas en la región como otra forma de buscar oportunidades,
- fuentes alternativas de ideas para buscar y encontrar oportunidades de negocios.

En el mismo material, Etapa 4: Mejorar la Puntería, se encuentran actividades para evaluar las ideas de negocio, diferenciando aquellas viables de aquellas otras que son irrealizables, que no tienen mercado o que implican riesgos desmedidos. Las actividades mencionadas se encuentran en: <http://www.argeninta.org.ar/pdf/ManualCapacitador.pdf>

¿Cómo es el proceso de producción?

Otra cuestión que no se suele considerar al plantearse un proyecto productivo es lo referido al proceso de producción, es decir, a todos los aspectos que conforman la fabricación de un producto o la provisión de un servicio, incluido lo relacionado con la organización de la producción.

Esto implica anticipar cuestiones tales como: el local donde se instalará el emprendimiento o se atenderá a los clientes/as, los elementos que se utilizarán para la fabricación, por ejemplo, los materiales, las máquinas y equipos o herramientas y otros elementos que sean necesarios para la entrega del producto o la prestación del servicio. Conocer estos aspectos permitirá calcular la inversión inicial.

Además, es necesario tener en cuenta la cantidad de personas que se necesitarán para realizar el producto, conocer qué capacidades deberán tener para desarrollar las tareas y la cantidad de horas que trabajarán; así como, contemplar las funciones de administración y contabilidad, ventas y compras.

En el *Manual para el capacitador. Etapa 6: Poner las ideas en números* (Burín y otros) podrán encontrar propuestas de actividades individuales y grupales para analizar el riesgo que supone el desarrollo del proyecto de negocio y tomar decisiones sobre su ejecución. Esto implica considerar todos los aspectos inherentes al proceso de producción.

El material se encuentra en <http://www.argeninta.org.ar/pdf/ManualCapacitador.pdf>

El análisis de todos estos aspectos permite evaluar el riesgo que se está dispuesto/a a asumir y tomar decisiones sobre la idea de negocio.

¿Cómo calcular los costos de los productos?

El cálculo del costo del producto o del servicio es un aspecto clave para evaluar la capacidad para remunerar adecuadamente el trabajo invertido y la sostenibilidad y potencial ampliación del proyecto productivo. Sin embargo, determinar el costo del producto o servicio ofrecido constituye una dificultad. Por lo general, la estrategia comercial que se adopta es la adecuación de los precios a niveles que puedan ser competitivos en el mercado.

Para calcular el costo del producto o servicio, es necesario considerar los insumos y materias primas que se utilizaron, además de costos fijos (por ejemplo, el alquiler de un local) si los hubiera.

Es importante no confundir el costo y el precio del producto o servicio. La definición del precio final del producto deberá considerar no sólo el costo total, sino los precios vigentes en el mercado para los mismos productos y servicios. A través del precio final se debe cubrir lo que se invierte para producirlo y debe quedar un margen para remunerar el propio trabajo (reproducción simple) y poder reinvertir en el emprendimiento (reproducción ampliada).

Una de las principales dificultades que enfrentan las personas que gestionan sus emprendimientos es la de calcular el valor de su trabajo para incluirlo en el precio del producto. La ES propone *el cálculo del valor agregado como metodología para establecer el valor del trabajo* (Caracciolo y Foti, 2013). El valor agregado es el incremento en el valor creado por la unidad productiva, es la riqueza creada por las/los emprendedoras/es en términos de bienes o servicios generados. Resulta de la diferencia en pesos entre lo que vendió y lo que compró o gastó para producir lo que vendió.

El valor agregado es exactamente lo que vale el trabajo o la retribución del trabajo, más los eventuales excedentes para ampliación de la unidad productiva.

Una fórmula apropiada para el cálculo es la siguiente:

V.A. = ingresos generados por las ventas – gasto efectivo + valor del cambio de inventario⁵

El resultado de este cálculo expresa el valor de la mano de obra empleada para la obtención del producto o servicio.

Es muy común que las emprendedoras no asignen valor económico a su trabajo. Caracciolo y Foti consideran que este cálculo es más adecuado que la fórmula contable utilizada habitualmente porque no complica a los/las emprendedores con el cálculo de costos por su propio trabajo. Para las mujeres particularmente, que trabajan indiferenciadamente en las tareas de cuidado y el trabajo no remunerado para su familia y en la actividad productiva remunerada, el cálculo de horas empleadas y su valorización es una tarea muy compleja. Esto no significa de ninguna manera invisibilizar la inversión de su trabajo, sino destacarlo como valor agregado al producto y al emprendimiento.

Al obtener el dato del valor agregado por la venta de sus productos, ellas podrán evaluar si esa cifra permite remunerar su trabajo de acuerdo con sus expectativas y más aún, si les queda un excedente para reinvertir en la unidad productiva.

Para conocer más sobre el cálculo del valor del trabajo en proyectos productivo de reproducción simple y ampliada, se recomienda la lectura del texto de Mercedes Caracciolo - María del Pilar Foti (2013) Economía social y Solidaria. Aportes para una visión alternativa (pág. 11 – 14)
El texto se encuentra en <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/ESS-una-vision-alternativa.pdf>

¿Cómo comercializar los productos?

Se señalaba anteriormente que la comercialización no se agota en la venta del producto en el mercado, sino que forma parte de un proceso de mercadeo más amplio que incluye la relación con los proveedores de insumos y materias primas, las decisiones sobre la producción, la relación con los posibles clientes, sus necesidades y expectativas.

La realidad muestra que en buena medida los emprendimientos de la ES se sitúan en mercados precarizados, con poca exigencia en cuanto a calidad, cantidad y continuidad del producto. Debido a sus limitantes de género, las mujeres emprendedoras predominan en estos mercados más pobres e informales, las ventas a domicilio, en la calle o en ferias, con productos alimenticios y textiles mano de obra intensivos, con bajos requerimientos de capital.

5. Se refiere al inventario tanto de insumos y materias primas como de productos que suelen variar entre un período de tiempo considerado y otro.

No hay dudas que el producto de un emprendimiento deficitario, de una emprendedora aislada, tiene bajas probabilidades de obtener un precio de mercado que satisfaga las necesidades y compense el valor del trabajo invertido. Mayores logros pueden tener los emprendedores que se propongan construir mercados alternativos en forma organizada con sus pares y procurando llegar a consumidores responsables.

En el marco de la ES existen diferentes modalidades de comercialización que tienen como objetivo disminuir la distancia entre productor y consumidor y ensayar formas de intercambio más solidarias: ferias en distintas localidades del país; ventas por cartilla o catálogo comunitario que publicitan los emprendimientos en las ferias o en la localidad; comercio comunitario para el intercambio entre comunidades, redes de comercio justo.

Las **modalidades alternativas de comercialización** requieren dos condiciones que las posibiliten:

- Una fuerte presencia del Estado que brinde asistencia técnica, apoyo financiero, infraestructura, etc.,
- La organización de los/as productores/as.

Una estrategia de mercadeo para la ES debería considerar, por una parte, las fortalezas y oportunidades de las emprendedoras y de sus territorios –controlando o mejorando sus debilidades y amenazas- y por otra parte, la generación de vínculos entre productores y consumidores teniendo en cuenta que el consumo no es sólo un hecho económico sino también cultural y simbólico, porque se compran productos que cargan significados para el que los compra. Y puede ser un hecho político si los consumidores ejercen su poder como tales, controlando precios y calidades, controlando qué, cómo, cuándo y a quiénes compran (Caracciolo, 2013).

Se recomienda la lectura del *Punto 4. Metodología para la construcción de tramas de valor*, en *Los mercados y la construcción de tramas de valor en la Economía Social y Solidaria* elaborado por Mercedes Caracciolo. <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/ESS-Los-mercados-y-la-construccion-de-tramas.pdf>

La propuesta metodológica está detallada en 6 pasos, que recorren los procesos de articulación horizontal entre emprendedores/as, la articulación vertical con proveedores y las consideraciones necesarias para acceder a los mercados y a los consumidores, y la articulación vertical con servicios técnicos y financieros, componentes todos de la trama de valor.

5. Barreras indirectas

Hay circunstancias y situaciones que afectan a las mujeres y limitan sus posibilidades de llevar adelante proyectos personales, desarrollar su trayectoria laboral y participar con autonomía de la vida social y política de manera más plena. Junto con la asistencia técnica que acompañe su actividad productiva, surgen expectativas de las emprendedoras para superar estos condicionantes, y es importante poder brindar una orientación y realizar una derivación adecuada.

Derecho a una vida sin violencia

La violencia es un acto dirigido hacia una persona con la intención de ejercer poder, control y dominio sobre ella. La violencia de género es cualquier acto que implique uso de la fuerza y la coerción para perpetuar o promover las relaciones jerárquicas entre varones y mujeres.

La violencia contra la mujer ocurre en todos los sectores sociales, sin importar la educación que tengan las personas o su nivel económico. Puede ser violencia física, sexual, emocional o económica. En condiciones agravadas, puede conducir a la muerte.

El **femicidio** es la violencia más extrema ejercida hacia las mujeres. Es el asesinato de una mujer por un hombre que la considera de su propiedad y bajo su dominio. Se estima que **en Argentina muere una mujer cada 35 horas, por el sólo hecho de ser mujer.**

Hay un modelo que se impone a los hombres por el que se valora la competencia, el dominio, el poder, y se devalúan las emociones, la sensibilidad, los afectos. Cuando un varón se siente frustrado en sus aspiraciones y sin poder, en tanto el poder es expresión de hombría, la violencia suele convertirse en el medio para probar lo contrario ante sí mismo y ante los demás.

Pero las mujeres maltratadas deben saber que la violencia no puede ser tolerada, no es "natural", y que no es su culpa, no son ellas quienes la provocan. Ni la forma de vestir, hablar, reír, ni su trabajo, ni la comida que preparan, ni sus amigos o amigas son razones para ser agredidas.

Las mujeres tienen el derecho a tener una vida libre de violencia, a ser respetadas física, psíquica y moralmente, a disfrutar de la libertad y seguridad personal, a preservar la dignidad.

El Estado ha realizado avances en el abordaje de la violencia de género. Los recursos disponibles pueden consultarse en:

- Consejo Nacional de las Mujeres, <http://www.cnm.gov.ar/>. Allí encontrarán el texto de la "Ley de Protección Integral para prevenir, sancionar y erradicar la violencia contra las mujeres en los ámbitos en que desarrollen sus relaciones interpersonales" (Ley 26.485) y su Decreto Reglamentario. También pueden consultar el registro de los organismos gubernamentales y organizaciones sociales, existentes en las distintas provincias, que trabajan para la prevención, asistencia y erradicación de la violencia contra las mujeres.

- Oficina de Violencia Doméstica de la Corte Suprema de Justicia de la Nación (OVD). Su objetivo es facilitar el acceso a justicia de las personas afectadas por la violencia doméstica que desconocen las vías de entradas al sistema. Cuenta con delegaciones en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y en las provincias de Santiago de Estero, Tucumán y Salta. Las consultas pueden realizarse en la siguiente página: <http://www.csjn.gov.ar/ovd/ovdhome.jsp>

- El Programa "Las Víctimas contra las Violencias" del Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación. Su objetivo es la atención a las víctimas de abusos o malos tratos, causados por ejercicio de violencias, cualquiera fuese su naturaleza. Para conocer sobre el programa se puede consultar la siguiente página: <http://www.jus.gov.ar/atencion-al-ciudadano/atencion-a-las-victimas/programa-victimas-contra-las-violencias.aspx>

- La Red Informativa de Mujeres de Argentina provee un listado de recursos y lugares de atención a situaciones de violencia contra las mujeres en todo el país: <http://www.rimaweb.com.ar/articulos/recursos-ante-violencias>

Derechos sexuales y reproductivos

Los derechos sexuales y reproductivos son parte de los derechos humanos y se refieren a la posibilidad de que todas las personas puedan vivir de manera satisfactoria su sexualidad y su capacidad reproductiva, libres de imposiciones, preconcepciones, discriminación, riesgos, amenazas y violencia. Esto significa que todas las personas puedan:

- Decidir cuándo y cuántos hijos/as tener.
- Desarrollar su comportamiento sexual según su manera de ser, sentir y pensar, sin tener miedo o vergüenza.
- Prevenir enfermedades que interfieran su vida sexual y reproductiva.
- Tener acceso a la educación y a la información adecuada y oportuna acerca de los servicios y métodos de regulación de la fecundidad y de las enfermedades de transmisión sexual.
- Evitar toda coerción o violencia que obligue a tener relaciones sexuales no deseadas.

A través del Ministerio de Salud de la Nación, el Estado desarrolla el **Programa Nacional de Salud Sexual y Procreación Responsable**. El programa promueve la "Consejería" en Salud Sexual y Reproductiva en los servicios de salud pública de todo el país. Las consejerías ofrecen el acceso gratuito a un asesoramiento de calidad para la toma de decisiones con autonomía en materia de salud sexual y reproductiva. Asimismo, favorece la detección oportuna de enfermedades genitales y mamarias, contribuyendo a la prevención y detección temprana de infecciones y VIH/sida.

Se recomienda trabajar con las emprendedoras los recursos disponibles del Programa Nacional de Salud Sexual y Procreación Responsable en <http://www.msal.gov.ar/index.php/programas-y-planes>. Allí encontrarán material gráfico: afiches, folletos y postales para descargar, ver o imprimir. Audiovisuales y spots de radio sobre diversidad sexual, consultas ginecológicas, métodos anticonceptivos, controles de embarazo, etc., para utilizar como insumos en encuentros de reflexión y/o capacitación. Así como también guías, cuadernillos y libros sobre los temas mencionados. Diversos e interesantes desarrollos sobre los derechos sexuales y reproductivos pueden encontrarse también en el siguiente sitio: <http://www.slideshare.net/prosaeduc/presentacion-de-derechos-sexuales-y-reproductivos>.