



## Impulsando el Emprendedurismo Femenino MINUTA DEL ENCUENTRO

### Organizadores:

- De la Secretaría de Gobierno y Vínculo Ciudadano del GCBA:
  - Dirección General Relaciones con Provincias y Municipios
  - Equipo de Diálogo y Políticas Públicas Colaborativas
- De la Subsecretaría de la Mujer del GCBA:
  - Dirección General de Autonomía Económica de la Mujer

### Objetivos del encuentro:

- Crear un espacio de diálogo conformado por mujeres emprendedoras y servidores/as públicos/as. Esta conversación debe, simultáneamente, proveer de herramientas a las emprendedoras y de insumos a las políticas públicas. El objetivo común: promover la autonomía económica de las mujeres a través de su capacidad de emprender.
- Consolidar los vínculos entre el Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y mujeres de las provincias, incrementando y consolidando una red estratégica orientada a inspirar e impulsar sus trayectorias laborales.

7 de agosto de 2024.  
Av. Alcorta sur 2648,  
Moreno, PBA.

**Cantidad de asistentes:** 150

**Cantidad de mesas de diálogo:** 16

### Panelistas invitadas:

- Cecilia Stefano- Emprendedora de Biogreen Azahares
- Gabriela Lerman- Directora General de Género y Diversidad Sexual en Secretaría de Desarrollo Social de la Municipalidad de Vicente López
- Micaela Saban Orsini- Directora General de Autonomía Económica de la Mujer

### Dinámica:

- Presentación de las panelistas
- Trabajo en mesas de diálogo
- Plenario: puesta en común en afiche de forma colaborativa

### Recursos útiles presentados en el encuentro:

- [Agencia de Habilidades para el futuro](#)
- [Academia BA Emprende](#)
- [@baproductiva](#)
- [@ba.mujer](#)
- [@bafederal](#)
- [Vidriera BA](#)
- [Talleres de la Secretaría de Desarrollo Social de Vicente Lopez](#)
- [generos.talleres@vicentelopez.gov.ar](mailto:generos.talleres@vicentelopez.gov.ar)
- [Instituto de Formación Política y Gestión Pública](#)

La promoción de la igualdad sustantiva entre los géneros sigue siendo un objetivo clave para mejorar la vida de la ciudadanía. Aún persisten obstáculos que dificultan la plena participación de las mujeres en el mercado de trabajo, así como su acceso a puestos jerárquicos y en el ejercicio de sus liderazgos. [Ellas Lideran](#) surge como un programa especialmente enfocado en acompañar y potenciar el desarrollo laboral de mujeres, con foco en aquellas que ocupan puestos de toma de decisiones. Por su parte, [Dialogando BA](#) es un programa cuyo objetivo es promover la conversación pública como elemento central en la construcción de instituciones democráticas y de políticas sostenibles.

El 7 de agosto de 2024 se celebró, por primera vez en la localidad de Moreno, un encuentro conjunto de la Dirección General de Relaciones con Provincias y Municipios, Ellas Lideran y Dialogando BA. Este espacio contó con la presentación de panelistas vinculadas a la capacitación para emprendedoras y experiencias de éxito de negocios. Asimismo, el encuentro generó un lugar de intercambio entre mujeres referentes de distintos ámbitos para impulsar sus proyectos y emprendimientos.

### ***Consideraciones metodológicas***

El encuentro inició con una breve bienvenida por parte de Marisel Aguilar, referente territorial de Moreno, quien agradeció la presencia de las emprendedoras de la zona, los/as funcionarios/as y las áreas involucradas en la organización del encuentro. Por su parte, Sandra Ferrandi, Gerenta de Articulación Institucional de la DG de Autonomía Económica de la Mujer del GCBA, presentó a las panelistas invitadas y agradeció su presencia en este encuentro.

Yanina Agostinelli, DG de Relaciones con Provincias y Municipios sostuvo que “impulsamos este tipo de actividad porque estamos convencidos de que las mujeres tienen un poder transformador y confiamos plenamente en su liderazgo y su capacidad de innovar.” A continuación, Hernán Charosky, coordinador del Equipo de Diálogo y Políticas Públicas Colaborativas, resaltó la importancia del diálogo ciudadano en la construcción de mejores políticas públicas y explicó los elementos básicos de la metodología Dialogando BA.

#### **• Ejes abordados por el panel**

Las panelistas tomaron la palabra para exponer sus experiencias y conocimientos en torno al emprendedurismo femenino. Para empezar, *Cecilia Stefano*, emprendedora local, contó su recorrido y sus principales obstáculos y aprendizajes al momento de emprender.

Seguidamente, *Gabriela Lerman*, DG de Género y Diversidad Sexual en Secretaría de Desarrollo Social de Vicente López, compartió cómo está organizada el área de inclusión laboral en el municipio. Destacó la existencia de dos espacios de

capacitación: (i) el Programa de fortalecimiento al emprendedor y (ii) el *coaching* de empleabilidad. El primero de ellos ofrece una variedad de talleres de oficio, que brindan a las personas herramientas para una producción o servicio completo, desde cosmetología hasta restauración de muebles. Por su parte, el *coaching* de empleabilidad responde a las personas que consultan por las posibilidades de insertarse al mundo emprendedor, a través de un mentoreo personalizado. Las personas pueden llegar con un emprendimiento o sólo con una idea, el programa ofrece la capacitación para que ese emprendimiento funcione, desde manejo del tiempo hasta ventas por redes sociales. Ambos espacios de capacitación se vinculan, por cuanto muchas mujeres que empiezan en un taller descubren una habilidad que luego transforman en un emprendimiento; a su vez, los/as emprendedores/as del programa de fortalecimiento cuentan con estos talleres para adquirir nuevos aprendizajes. Además mencionó que el municipio cuenta con una Red de emprendedurismo, que promueve que los/as emprendedores/as puedan compartir experiencias, vincularse con otras instituciones y sostenerse mutuamente.

Para cerrar el panel, *Micaela Saban Orsini*, DG de Autonomía Económica de la Mujer invitó a las emprendedoras presentes a aprovechar el encuentro para armar redes con otras emprendedoras, teniendo en cuenta que, a veces, para las mujeres resulta complejo encontrar el tiempo para participar de estos espacios. Destacó que *Ellas Lideran* es una iniciativa del GCBA que busca conectar a mujeres de todo el país, visibilizar y reconocer su trabajo, ofrecer talleres, capacitaciones y espacios de formación para brindar herramientas que les permitan crecer laboralmente. Mencionando la necesidad de promover políticas específicas para las mujeres, comentó que 1 de cada 2 mujeres no trabaja ni busca trabajo activamente, principalmente porque son las principales responsables de la gestión y realización de trabajo de cuidados no remunerado. Frente a esto, destacó la importancia del concepto de autonomía, entendido como la capacidad de tomar decisiones libremente sobre la propia vida. Así, se busca promover distintos tipos de autonomía de las mujeres: autonomía física para vivir una vida libre de violencias, autonomía en la toma de decisiones para acceder a puestos de toma de decisiones y la autonomía económica para generar, disponer y utilizar recursos económicos y materiales. Concluyó afirmando que a través de estos espacios buscamos hablar de este tema con las mujeres y pensar por qué emprendemos, y por qué promover la autonomía de las mujeres es beneficioso para toda la sociedad.

- **Ejes abordados en las mesas de diálogo**

- 1.a. ¿Quiénes tienen algún emprendimiento? ¿Quieren contar brevemente cómo se llama, cuál es el rubro y en qué año lo iniciaron?
- 1.b. ¿Algunas de ustedes no tienen un emprendimiento todavía pero les gustaría tenerlo? ¿En qué están pensando?
- 2.a. Para quienes ya tienen emprendimientos, ¿cuáles son las principales dificultades u obstáculos con los que se encuentran o se encontraron para sostenerlos y hacerlos crecer?

2.b. Para quienes les gustaría tener un emprendimiento en el futuro, ¿por qué no han dado el paso? ¿Qué temores, incertidumbres u obstáculos les han impedido empezar?

3. ¿Saben o sabrían cómo financiar y presupuestar sus proyectos? ¿Qué conocimientos, información o herramientas financieras les gustaría fortalecer?

4. Tanto quienes tienen emprendimientos como quienes aún no los tienen, ¿conocen actores o instituciones con las cuales podrían vincularse para fortalecer sus emprendimientos? Puntualmente, ¿cómo creen que las instituciones gubernamentales podrían apoyar estos emprendimientos, por fuera del financiamiento directo?

- **Trabajo en mesas**

**Pregunta 1.**

a. ¿Quiénes tienen algún emprendimiento? ¿Quieren contar brevemente cómo se llama, cuál es el rubro y en qué año lo iniciaron?

b. ¿Algunas de ustedes no tienen un emprendimiento todavía pero les gustaría tenerlo? ¿En qué están pensando?

**Principales respuestas:**

- Principales rubros de emprendimiento: mueblería, papelería, alimentos y bebidas, estética y belleza, indumentaria, masajes, manualidades, florería, fumigación y fletes.
- Principales impedimentos para emprender: situación macroeconómica, economía personal, falta de crédito, complicaciones familiares vinculadas a las tareas de crianza o la movilidad, desconocimiento de nuevas tecnologías, indecisión sobre el rubro y falta de capacitación.

Tabla 1. Síntesis de las deliberaciones de cada mesa.

Mesa 1	Todas las personas de esta mesa son emprendedoras. Algunas están en el rubro de reparación de muebles.
Mesa 2	La gran mayoría de las asistentes son emprendedoras, en los rubros de marketing, encuadernación, charlas motivacionales, bebidas, estética y cosmética cannábica, reventa de productos y ropa. Actualmente, por la situación económica, muchas de las emprendedoras han decidido postergar sus decisiones de inversión. Otras encuentran dificultades en la crianza de los hijos/as o la movilidad.
Mesa 3	Las participantes tienen negocios de masoterapia, estética, indumentaria, accesorios, productos sin TACC y uñas. Las que no han emprendido mencionan la situación económica en general y las nuevas tecnologías como obstáculos.

Mesa 4	Algunas participantes son emprendedoras de productos congelados, productos veggie, souvenirs, catering. Quienes no emprendieron mencionan la falta de conocimientos en la materia como razones.
Mesa 5	Tres personas son emprendedoras: tortas artesanales, marroquinería y comida. Dos personas quieren emprender en los rubros de manualidades y pintura de cuadros y telas.
Mesa 6	Emprendedoras en los rubros de arte y decoración, venta de bolsos, venta de ollas y promoción de turismo. Quienes aún no han emprendido es por falta de decisión sobre el rubro.
Mesa 7	Las emprendedoras se desempeñan en el rubro de florería, textiles, cosmética, comida, control de plagas, fumigación, viveros de plantas, pastelería. Quienes no emprendieron mencionan la falta de capacitación y de medios económicos para invertir.
Mesa 8	Rubros de construcción, restaurante parrilla, dulcería, comercialización de acero, fletes y accesorios. Quienes no emprendieron mencionan acondicionamiento de local.
Mesa 9/10	Asistente de armado de CVs y asesoría laboral. Quienes no emprendieron están gestando un BarPop o un BarPlay con juegos, pool, metegol, etc.
Mesa 11	Emprendedoras en estética, venta de tortas y servicio de catering.
Mesa 12	Rubro textil, maquinaria, accesorios. Mencionan la dificultad para dejar la relación de dependencia.
Mesa 13	Venta de artículos para el hogar, ropa tejida a mano.
Mesa 14	Sublimación, marroquinería, costura, instalación de cámaras de seguridad, elaboración de pochoclos, elaboración de pan y pizzetas, tejido, venta de flores. Quienes no emprendieron mencionan como obstáculos la falta de ahorros y respaldo económico, la situación financiera en general, dudas con respecto al rubro en el cual emprender, miedo a perder los ahorros y falta de conocimiento sobre los rubros.

Mesa 15	Venta de herramientas usadas, parrilla domiciliaria, espacio holístico, rubro textil, venta de velas y hamburguesería.
Mesa 16	Artesanías, venta de calzado, bebidas. Como obstáculos mencionan los inconvenientes económicos, la falta de presupuesto y de capacitación.

### Pregunta 2.

- Para quienes ya tienen emprendimientos, ¿cuáles son las principales dificultades u obstáculos con los que se encuentran o se encontraron para sostenerlos y hacerlos crecer?
- Para quienes les gustaría tener un emprendimiento en el futuro, ¿por qué no han dado el paso? ¿Qué temores, incertidumbres u obstáculos les han impedido empezar?

#### Principales respuestas:

- Dificultades económicas: falta de créditos y capital para invertir, comprar materias primas y herramientas. Aumento constante de precios, falta de stock de insumos y dificultad para fijar precios y recuperar costos.
- Falta de capacitación en herramientas digitales, *marketing*, manejo de redes sociales y uso de billeteras virtuales. Desconocimiento de herramientas de financiación, requisitos para abrir un comercio y definición de precios. Cursos con cupos limitados, poca difusión y discontinuados en el tiempo.
- Temor por pensamientos negativos propios, la organización familiar y personal, la falta de tiempo. Incertidumbre de la rentabilidad y vergüenza a mostrarse en redes. Comparten la sensación de que no es el momento para invertir.
- Obstáculos logísticos, trabas burocráticas e impositivas y competencia. Dificultad para acceder a lugares de venta. La falta de seguridad condiciona los horarios y la atención.

Tabla 2. Síntesis de las deliberaciones de cada mesa.

Mesa 1	Las principales dificultades que se mencionaron en esta mesa fueron: la dificultad de recuperar costos y falta de formación en materia fiscal.
Mesa 2	Dificultades económicas o de capital para invertir, la gente no paga lo que vale el producto o servicio, hay mucha competencia.
Mesa 3	Temor a invertir, dificultades de organización familiar y personal, falta de recursos materiales y económicos, capacitación en emprendimientos.
Mesa 4	Falta de maquinaria, de tiempo y pensamientos negativos propios.

Mesa 5	Falta de gente para poder vender los productos, falta de recursos para continuar y hacer crecer el emprendimiento, falta de capacitación para llegar a clientes, falta de herramientas digitales y de marketing y miedo al emprendedurismo.
Mesa 6	La municipalidad no deja trabajar con dos puestos iguales, hay muchas trabas y piden muchos papeles (sobre todo en Moreno). Quienes no emprendieron mencionaron que les cuesta vender.
Mesa 7	Los emprendimientos presentados en esta mesa encuentran dificultades principalmente con la economía, es decir, que cada presupuesto debe aumentar constantemente y los clientes no pueden pagarlo. También se mencionó la dificultad de acceso a materias primas, vergüenza a mostrarse en redes sociales y falta de capacitación de redes.
Mesa 8	En esta mesa se mencionó la falta de capacidad en el manejo de redes sociales y la adaptación para el uso de billeteras virtuales. Hablaron también de la incertidumbre de la rentabilidad del producto o proyecto.
Mesa 9/10	La base inicial es saber qué tipo de recursos, lugares o espacios, herramientas, cursos, asesoramiento y qué tipo de financiación existe. Se mencionó el miedo como una dificultad, la falta de herramientas y de recursos. Quienes no emprendieron afirman que no es momento para invertir, la falta de recursos económicos, de capacitaciones, las cargas impositivas y los miedos.
Mesa 11	Falta de información sobre el manejo de redes sociales, sobre cómo poner un comercio, sobre cómo vender los productos, la familia y la competencia.
Mesa 12	Dificultad para afrontar la apertura del local por problemas económicos. Dificultad para conseguir alquileres económicos.
Mesa 13	Cargas sociales, falta de espacios desde el municipio, falta de conocimiento de redes sociales.
Mesa 14	Falta de créditos para comprar herramientas, insumos y materia prima, falta de tiempo y organización de la familia y falta de conocimiento para saber qué precio definir para vender.
Mesa 15	Presión municipal, exigencia de requisitos, tampoco ayudan para comenzar. Falta de capacitación. Cuando hay, hay cupos limitados, poca o nula difusión, falta de oferta de nuevas tecnologías, redes, etc. para emprendedores/as.

	La falta de seguridad destacó en esta mesa: la necesidad de atender a puertas cerradas, cerrar temprano y abrir tarde. También se mencionó la suba de los precios y la falta de stock.
Mesa 16	Dificultades económicas para comprar materiales o materias primas. La situación económica es un problema también. Los municipios tienen cursos pero los discontinúan. Quienes no emprendieron mencionaron la dificultad logística y de recursos materiales, así como la falta de conocimiento en redes sociales.

### Pregunta 3.

¿Saben o sabrían cómo financiar y presupuestar sus proyectos? ¿Qué conocimientos, información o herramientas financieras les gustaría fortalecer?

#### Principales respuestas:

- La mayoría de las personas presentes no saben cómo financiar sus proyectos, quienes saben admiten que su conocimiento es básico.
- Conocimientos a fortalecer: información en materia fiscal, registros contables, acceso a préstamos, liderazgo, asesoramiento legal, publicidad, marketing, herramientas para cobros y cálculo de costos y precios.

Tabla 3. Síntesis de las deliberaciones de cada mesa.

Mesa 1	Les gustaría fortalecer sus conocimientos en materia fiscal.
Mesa 2	No conocen lugares donde pedir préstamos. Nunca recibieron capacitaciones por parte del municipio. Una participante mencionó que en Tierra del Fuego sí recibió ayuda alguna vez para emprender.
Mesa 3	Organización financiera a través de registros simples. Se podría fortalecer la capacitación financiera y contable.
Mesa 4	Buscar préstamos y administrar el gasto.
Mesa 5	No lo saben. La falta de recursos y no saber a dónde recurrir para obtener ayuda.
Mesa 6	En principio se financian con sus propios recursos. Algunas participantes saben que hay financiamiento del estado pero no saben en qué casos, a quiénes se les da ni qué se les pide.
Mesa 7	Si lo saben. Mencionan que sería bueno obtener y aprender sobre autogestión, liderazgo y manejo de la economía para gestionar tanto un emprendimiento como la vida individual de cada uno.

Mesa 8	No tienen los conocimientos.
Mesa 9/10	En líneas generales no lo saben, sobre todo en lo económico, es clave el asesoramiento, consejos, etc. Quienes sí lo saben mencionan que el elevado precio/valor/costo de los productos dificulta desarrollar los emprendimientos. Les gustaría obtener información o asesoramiento financiero y legal y sobre publicidad.
Mesa 11	Los costos son altos y condicionan el costo del producto lo que dificulta la venta del mismo.
Mesa 12	Los bancos no dan financiamiento por problemas de deudas pasadas, figuran en Veraz. Siguen los problemas de financiamiento a causa del confinamiento durante la pandemia. Mejorar las opciones para los clientes.
Mesa 13	Falta de información sobre créditos. Dada la inestabilidad económica, nadie se quiere arriesgar.
Mesa 14	Sería ideal fortalecer herramientas de marketing, herramientas financieras, cómo cobrar por medio del banco, cómo promocionarse y otras estrategias de ventas.
Mesa 15	Todas las personas de la mesa se financian con recursos propios y sus conocimientos son limitados. Se solicita capacitación para elaborar los costos.
Mesa 16	Hay falta de herramientas financieras. Hay que cambiar el precio según el lugar. Hay falta de conocimiento para llevar a cabo un emprendimiento. Se debería ayudar al emprendimiento en cuanto a los cálculos necesarios para que sea exitoso.

### Pregunta 4.

Tanto quienes tienen emprendimientos como quienes aún no los tienen, ¿conocen actores o instituciones con las cuales podrían vincularse para fortalecer sus emprendimientos? Puntualmente, ¿cómo creen que las instituciones gubernamentales podrían apoyar estos emprendimientos, por fuera del financiamiento directo?

### Principales respuestas :

- Proponen vincular los cursos gubernamentales con áreas de educación, colegios de profesionales y ferias itinerantes. Mencionaron que existen cursos municipales, de la Universidad de Moreno y empresas privadas.

- Las instituciones gubernamentales podrían apoyar: reduciendo cargas impositivas y sociales, brindando capacitaciones y financiamiento, espacios para vender, encuentros para emprendedores y garantizando seguridad.

Tabla 4. Síntesis de las deliberaciones de cada mesa.

Mesa 1	A través de la reducción impositiva o ayuda con el monotributo.
Mesa 2	Podrían apoyar a través de capacitaciones, financiamiento, materia prima, elementos para producir (maquinaria), asesoramiento o promoción de las políticas públicas y ayuda.
Mesa 3	Proyectos de emprendimientos, propuestas locales, talleres de capacitación, articulación con secretaría de educación.
Mesa 4	Ayuda económica, herramientas y maquinaria, un lugar para mostrar los emprendimientos, capacitación sobre cómo vender, cómo hacer ofertas y cómo manejar las redes.
Mesa 5	Acompañamiento, charlas, cursos de capacitación, encuentros con los/as emprendedores/as.
Mesa 6	Hay proyectos que se podrían trasladar a otras provincias.
Mesa 7	Las instituciones gubernamentales podrían apoyar a través de capacitaciones para gestionar la economía y cómo salir adelante ante las adversidades que ésta presenta.
Mesa 8	Capacitaciones, acceso a tutoriales de uso de redes.
Mesa 9/10	Bajar las cargas sociales y los impuestos. Se puede apoyar también con herramientas básicas que permitan desarrollar la capacidad del emprendedor.
Mesa 11	Acceso a financiamiento.
Mesa 12	Conocen al Colegio de Abogados y la caja previsional. No aportan beneficios en la actualidad, de hecho hay desfinanciación al emprendedor. Conocen ferias itinerantes que son un gran aporte para la temporada baja. Sugieren crédito a bajos intereses, eliminación de algunos impuestos para tener más capital para invertir. El Gobierno podría ofrecer cursos de marketing digital.

Mesa 13	Asesoramiento, publicidad, armado de redes.
Mesa 14	Conocen cursos del municipio, cursos de formación profesional (cursos oficiales), Universidad de Moreno, empresas extranjeras. El Gobierno podría organizar eventos, reuniones, cursos, charlas, ferias y talleres de marketing.
Mesa 15	Conocen IMDEL Moreno, Banca Social y escuelas de origen municipal. El Gobierno podría reducir la burocracia y costos para trabajar, brindar seguridad ciudadana, brindar mayor capacitación con énfasis en la tecnología y la explotación en el manejo de redes, colaborar con la difusión de emprendimientos.
Mesa 16	Ayuda económica, herramientas, capacitación tecnológica, facilitar el trámite, programas de capacitación para emprendedores nuevos y aquellos que iniciaron y no cumplieron con sus proyectos.

- **Conclusiones finales expuestas en plenario:**

- 1) El encuentro permitió destacar la **identidad de emprendedor/a**, quien busca autonomía, desafía sus propios límites, innovando y buscando las oportunidades para cumplir sus sueños.
- 2) Del trabajo en mesas surgió que las **principales dificultades** para emprender son de índole económica y financiera, vinculados a la presión impositiva
- 3) Algunas de las **principales preocupaciones** para las mujeres emprendedoras son la gestión del tiempo, la organización familiar, la competencia y el miedo a delegar.
- 4) Hubo consenso respecto a la **falta de capacitación** en habilidades duras y blandas, principalmente sobre el uso de herramientas digitales y financieras.
- 5) Este encuentro nos permite concluir que la mayoría de las personas **espera que el Estado** promueva la financiación, genere espacios para capacitarse y para vender, reduzca impuestos e impulse alianzas y redes .
- 6) Se compartió con las emprendedoras presentes algunos **servicios útiles** para fortalecer sus negocios.

- **Palabras de cierre y próximos pasos**

Para finalizar el encuentro, Leonardo Coppola, presidente del IVC, destacó este encuentro como una ventana más para poder capacitarse, educarse, aprender y emprender. Se refirió a la sostenibilidad de las políticas públicas y al trabajo interáreas, concluyendo que “la gestión pública es transformar realidades desde la base que uno encontró. El emprendedor necesita que el Estado genere las condiciones mínimas de trabajo para los emprendedores privados”.



Estos espacios de diálogo permiten un acercamiento genuino y de pertenencia a la ciudadanía para expresar todas estas ideas y puntos de vista de las distintas voces a ser consideradas a la hora de la elaboración de nuevas políticas públicas. Esta minuta sirve como un documento en el que se recopilan los puntos expuestos tanto por el panel de expertos como por la gran diversidad de voces que asistieron a esta edición de la Dirección General de Relaciones con Provincias y Municipios, Ellas Lideran y Dialogando Buenos Aires

Los próximos pasos de este proceso girarán en torno a cumplir el objetivo de promover la autonomía económica de las mujeres y el fortalecimiento de sus liderazgos, buscando promover políticas públicas sostenibles y a largo plazo sustentadas por la participación de todos o la mayoría de los sectores involucrados.

**¡Gracias!**