**PROYECTO ESCUELA FEMENINA PARA PROFESIONALIZAR OFICIOS QUE EN EL PASADO FUERON MASCULINIZADOS.**

Escuela femenina para profesionalizar oficios que en el pasado fueron masculinizados, acompañado de una agencia de empleos, una aplicación que las vincule con los clientes y una mutual que les alquile las maquinarias, uniformes y elementos de todo tipo con financiación acorde.

**Fundamento del proyecto:**

Promover el empoderamiento femenino, a través de la capacitación continua, de un acompañamiento de manera profesional, a través de la capacitación, agencia de trabajo y un acompañamiento financiero alquilando las herramientas. Con el fin de desarrollarse personalmente, incrementar el ingreso familiar, y enriquecerse culturalmente. Enseñarles básicamente que se puede modificar la realidad. De esta manera mejorarían su calidad de vida, la de su familia.

Las mujeres son el motor de diversas familias, si su vida cambia, el entorno se modifica.

El impacto se produce a nivel personal, social, económico.

**Objetivo específico:**

Brindar capacitación a mujeres (a partir de los 14 años), \* en un nicho de mercado que actualmente se encuentra desprofesionalizado, baja credibilidad (en cuanto a tiempos, presupuestos y fin de obra).

Desarrollar en las mujeres confianza en sí mismas, conocimientos y destrezas, para que evalúen e implementen sus propias respuestas ante su oficio.

**\*a partir de 14** (es un punto que se debe verificar legalmente). Podrán tomar el curso a esa edad y estarán habilitadas para acompañar a su madre como ayudantes como máximo 4 horas diarias, hasta los 16 años, cuando finalicen sus estudios secundarios o bien en la mayoría de edad.

**Resultados esperados:**

Que las mujeres desarrollen habilidades de trabajo y aprendan oficios específicos.

Que se puedan insertar en un nicho de mercado insatisfecho.

Que las mujeres puedan optar en cuanto al trabajo que genere pasión para ellas y que se transforme en su actividad principal, siendo esta una actividad formal.

Que logren armar su propio emprendimiento, y dentro de la escuela puedan generar networking, grupos de poder y sinergias.

Que una vez que egresan del secundario cuenten con un trabajo formal e independiente.

Que las familias de las mujeres participantes mejoren sus ingresos económicos.

Generar confianza en sí mismas y habilidades.

1. Los oficios no han sido profesionalizados en el pasado, es decir que las personas aprenden el oficio, y luego les falta otro tipo de atributos como:
2. Cumplimiento en tiempos (para terminar su trabajo)
3. Horario de llegada
4. Presupuesto personal y de su proyecto
5. Manejo del lenguaje
6. Ética profesional
7. Manejo de los medios de comunicación
8. Higiene
9. Presencia
10. Vocabulario
11. Porque para mujeres, porque he realizado un estudio de campo contactándome durante los últimos tres años con mujeres emprendedoras y puedo observar el siguiente potencial en las mujeres:
12. Suelen ser aguerridas.
13. Forman comunidades y generan relaciones entre ellas.
14. Les gusta progresar
15. Cuando se proponen algo luchan hasta el final
16. Suelen ser cumplidoras
17. Se generan empleos de calidad y un nuevo nicho de mercado para las mujeres.
18. Las mujeres que viven solas, seguramente se sentirán más seguras de recibir a una persona del mismo sexo por otro lado quien realiza el trabajo viene de una agencia que le envía sus datos y conoce a la persona.
19. En el mercado existe escases de profesionales de oficios, que sean responsables, que cumplan y que trabajen de manera correcta.
20. El fin es básicamente disminuir la pobreza y que el mercado cuente con mujeres profesionalizadas en oficios.
21. Proporciona una salida laboral medianamente rápida e independiente.
22. Aquellas mujeres que a partir de los 16 años (esto es un tema que necesito reveer, necesiten trabajar puede desarrollar una tarea distinta a las domésticas, y contar con un mejor ingreso. – (porque a partir de los 16 años pueden votar), otra opción es que puedan comenzar a los 14 años, y puedan trabajar como ayudantes de sus progenitores, hasta 4 horas diarias, hasta que cumplan la mayoría de edad o finalicen sus estudios secundarios.

**Localización:** C.A.B.A (aún no está definido exactamente, me propusieron tres parroquias)

**Listado de actividades:**

**Primera etapa:**

1. Cerrajería (porque se necesita poco espacio, la maquinaria no es tan cara).
2. Clases de pintura de paredes (las pinturas vería de conseguir alguna empresa de pinturas que quisiera hacer algún tipo de acuerdo para que nos provea las pinturas y luego que las alumnas la utilicen al momento de recomendar a sus clientes). El espacio para practicar puede ir variando y haciendo acuerdos con distintos lugares para que las alumnas practiquen.
3. Reparación de calzado porque se necesita poca maquinaria, no es cara, y poco espacio.

**Segunda: (mediano plazo)**

* Proveer a las alumnas de espacio, materiales, comunicación y maquinarias para que puedan desarrollar su tarea.

**Tercera etapa, incorporar:**

1. Tapicería: se necesita material
2. Vidriería
3. Plomería
4. Albañilería
5. Carpintería
6. Electricista (es necesario una habilitación especial por el ente regulador etc)
7. Gasista (es necesario una habilitación espacial por el ente regulador etc)
8. Soldadura / Herrería
9. Construcción en seco
10. Mantenimiento general e industrial
11. Reciclado
12. Instalaciones solares
13. Paneles fotovoltaicos
14. Servicios para casas inteligentes

**Cuarta etapa:**

* Creación de la agencia de empleos

**Quinta etapa:**

* Incorporación de aplicación para vincular cliente y profesional.

**Sexta etapa:**

* Convertir a la escuela en federal, con un motorhome trasladar la escuela a lugares con poco acceso para que las mujeres puedan capacitarse. (para ello seguramente necesitaré sponsors)

**Séptima etapa: (posterior a los 5 años) las profesiones irán mutando o bien reemplazándose:**

1. Cerrajería – Tal vez exista un dispositivo universal con clave para que el propio usuario cree su propia llave y este oficio desaparezca.
2. Pinturería / vidriería / Albañilería: Tal vez exista o no sé si ya existen, robots para grandes superficies, las alumnas deberán aprender a manejar los distintos tipos de robots, y trabajar en aquellos sectores en donde los robots no puedan hacerlo.
3. Reparación de calzados: Debería desaparecer en todos los sectores sociales, el calzado en algún momento debe ser un artículo de primera necesidad fácil de comprar. Y este oficio mutaría a la fabricación de calzado reciclado.

**Octava etapa:** Certificarlo, crear franquicias o sucursales.

**Novena etapa:** Exportar el modelo.

**Clases:**

Teórico prácticas acorde a cada actividad.

Elaboración de presupuestos.

Costos.

Estandarización de procesos (para aquellos oficios que lo permitan).

Diferenciación.

Presentación de trabajos de calidad.

**Clases comunes a todas las actividades:**

Normas básicas de educación, oral y escritas.

Normas básicas de higiene y estética.

Conocimientos básicos de contabilidad.

Seguros. (mala praxis, terceros, y personales)

Gestión de proyectos.

Ética profesional.- Definir estándares de honestidad, responsabilidad, dignidad para participar de las redes colaborativas).

Garantía de calidad.

Prevención de riesgos.

Manejo de tiempo y agenda.

Atención post venta.

Diseño e innovación.

Presentación en ferias y exposiciones (para presentarnos en conjunto)

Networking / Sinergías / Grupos de poder.

Generar compromiso.

**Clases personales:**

Buenos modales

Estética personal.

Ceremonial (básico).

Presentación ante clientes (telefónica, personal, mail)

Finanzas propias (urgente, imprescindible, necesario)

**Mercado:**

**Perfil de las alumnas:**

**Sexo**: femenino

**Edad:** 14 años \* - hasta que le den las fuerzas o las ganas.

**Nivel socioeconómico:** mujeres de clase media baja, con nula o poca instrucción con necesidades económicas e iniciativa de progresar.

**Problemática que afronta:** Mantener su hogar, sin instrucción formal, necesidades de todo tipo.

Son conscientes que necesitan capacitarse cuando reconocen que a través de un oficio pueden:

* Aportar a su hogar
* Manejar sus horarios
* No es necesario estudiar durante años, que el conocimiento es puntual y aplicable a su labor casi exclusivamente.
* El valor por hora de un oficio supera al valor por hora de una mucama. – ejemplo: copia de una llave 15 minutos de trabajo $ 80, hora de limpieza $ 150. – Cambio de cerradura $ 1.500 demanda 2 horas. En contraposición el oficio requiere, inversión, riesgo, conocimiento y gastos fijos.
* Profesionalizarse
* Ocupar un nicho de mercado insatisfecho
* Acompañamiento post graduación.

Cuantitativamente: no puedo precisar el tamaño del mercado que está dirigido. Depende de diversos factores:

* Voluntad de las personas.
* Capacidad de adaptación de las alumnas.
* Que la propuesta sea atractiva para las alumnas.
* Que las alumnas cuenten con fondos para la cuota y el tiempo para participar de las clases.
* Según el censo del año 2010 en CABA Y GBA

**El día 26/8 solicité información al INDEC, Cantidad de mujeres de clases media baja discriminado en CABA y GBA, con poca o nula instrucción, entre los 14 y 65 años. (Porque el espacio es pequeño).**

**Luego se deberá determinar:**

* Qué porcentaje no trabaja.
* Qué porcentaje le interesa estudiar.
* Qué porcentaje se encuentra apta físicamente para trabajar.
* Qué porcentaje quiere trabajar como independiente.

**Barreras de entrada:**

* Competencia del estado brinda capacitación gratuita.
* Falta de conocimiento profundo del mercado objetivo.
* Mejora de costos para el poder adquisitivo al que está dirigido el servicio, ya que el mismo será de excelencia.

**Competidores directos:**

* El estado.
* Escuelas de formación.
* Sindicatos
* Cámaras
* Asociaciones
* Fundaciones

**Proveedores:**

* Docentes
* Proveedores de (cerrajería, reparación de maquinarias, ferreterías, proveedores de repuestos, mecánicos, proveedor de pinturas, materiales para la reparación de calzado)

**Propuesta de valor / diferencial:**

* Exclusivamente mujeres
* Oficios que fueron masculinizados en el pasado.
* Profesionalizarlos – explicado anteriormente-
* Agencia de empleos para que puedan vincularse profesionalmente.
* Seguridad que la agencia de empleos, cuenta con datos del cliente y conoce donde se dirige la profesional.
* Acompañamiento en sus primeros trabajos, profesores, alumnos y escuela.
* Alquiler de maquinarias.
* Venta de materiales, uniformes e insumos a créditos accesibles.
* Posteriormente una aplicación que vincule a los clientes y las profesionales que pertenezcan a la agencia.
* Que no solo conozca su oficio, sino también el entorno que lo contempla.
* Generar sinergias entre las distintas participantes y espacios de networking.
* Generar entre las alumnas economías colaborativas.
* Contar con la plataforma y app para que nuestros clientes puedan seleccionar a una de nuestras egresadas para que realicen su trabajo.
* Generar encuestas de satisfacción a los alumnos para mejorar nuestra calidad educativa, a los profesores para mejorar su ámbito laboral, a los clientes para mejorar nuestra atención o bien proveerlos de un trabajo adicional que puede ser ejercido por otra egresada, que se desempeñe en otra actividad.

**Triple impacto:**

Lo considero de triple impacto porque:

1. Soluciona el problema de personal calificado y profesionalizado en oficios.
2. Ingresarían al mercado mujeres en un ámbito donde antes era exclusivo para hombres.
3. Cuando llegue a ser itinerante estará al alcance de mujeres en lugares remotos.
4. Capacitar a mujeres en el reciclado de materiales de descarte de otros profesionales egresados de la escuela que ya estén trabajando. (pintura, caños, madera etc).

**Atractivo porque:**

Las alumnas comienzan cero instrucción, y en un mediano plazo (cuatro / seis meses de curso), comenzarán a trabajar en un oficio acorde a sus capacidades, con un acompañamiento desde el inicio al fin.

**Que necesito para que sea un éxito:**

Que existan mujeres que les interesen los cursos y deseos de trabajar.

Profesores calificados, profesionales, que sigan el lineamiento en cuanto a visión y misión de la empresa.

Alcanzar el punto de equilibrio en cuanto a lo económico (cuotas versus nivel educativo).

Difusión en los canales adecuados.

**Comunicación:**

Redes sociales

Escuelas secundarias

ASEA

Asociación de mujeres emprendedoras

Posteriormente (canales de televisión)

Folletería cerca del ministerio de empleo / ANSES.

**Ventajas con respecto al mercado:**

1. Porque sería un curso integral desde cero hasta materializar el oficio, y no salir al mercado solo con conocimientos, sino con acompañamiento.
2. Único en el ámbito de mujeres exclusivamente.

**Desventajas:**

1. El estado brinda cursos gratuitamente.
2. Costos.
3. Geográficamente (por el momento existirá una sola escuela presencial)

**Monetización:**

**Cursos: (los porcentajes se establecerán con datos más precisos de los costos)**

95% de las alumnas abonará el 100% de la cuota.

4% abonará el 50% de la cuota y se comprometerá a abonar el 50% restante una vez que comiencen a trabajar.

1% se consiguen empresas / personas que les pague el curso y luego la alumna lo retribuye pagándole el curso a otra alumna en situación de vulnerabilidad.

**Agencia de trabajo**:

La agencia cobrará un porcentaje por el trabajo que a través de ella realicen las alumnas.

**Alquiler de maquinarias/ espacios:**

**Venta de materiales, instrumentos, uniformes.**

**Aplicación: -** un valor determinado por el uso de la aplicación.

**Alianzas:**

**Empresas proveedoras de materiales**: Diseñar un plan que nos beneficie con los insumos y luego las alumnas utilicen sus productos en su desarrollo profesional.

Bancos / Financieras: para que puedan otorgarle algún crédito para pagar el curso.

**Empresas proveedoras de recursos:** Empresas de pinturas que un principio nos provea de personal capacitado para brindar las clases y luego sea quien nos provea el material para las alumnas recibidas.

**Cámaras / Asociaciones etc:** Con las que me he contactado para utilizar sus espacios.

**Responsables:**

Mery: Directora

Profesores

Personal de maestranza

Personal administrativo

En este momento las organizaciones que trabajan en este tema son:

1. El estado
2. Escuelas
3. Sindicatos
4. Fabricantes de pinturas

Con ellos puedo generar una complementariedad para que puedan articular en el instituto su capacitación en el área de profesionalizarla.

**Temas a desarrollar y conocer.**

**Competencia conocer:**

Habilitación para operar

Certificaciones para los alumnos

Estrategia de lanzamiento, estrategia de precios.

Escuelas que enseñen oficios.

Valor de la hora de un profesor.

Valor de los cursos

Duración de los cursos

Programas

Carga horaria

Títulos

Gastos (fijos, variables)

Costos

Calendarización

**Plazos:**

A definir dependo íntegramente del crédito.

**Presupuesto:**

**Activos fijos:** Espacio, mobiliario, maquinarias, equipos, materiales, proyector, pantalla etc. (el espacio estoy analizando la viabilidad de hacerlo en un sector de una parroquia, hacer un contrato en donde el primer año solo pague lo que se consume de servicios y algún tipo de colaboración o un porcentaje de la beca para las personas de la zona), eso se verá puntualmente. La idea es comenzar el primer año en un lugar que solo se abone por el mantenimiento.

**Activos intangibles**: Marcas

**Capital de trabajo:** profesores, personal de maestranza, administración, servicios profesionales (contador, abogado, community manager, diseñador gráfico).

**Benchmarking:**

**Muebleando:** - Enseñan carpintería.

Cuantos serán las beneficiadas: aún no lo puedo determinar cuantitativamente, si lo puedo determinar cualitativamente:

1. Usuarios domésticos y empresas insatisfechos por la falta de profesionalización de oficios.
2. Mujeres en situación de vulnerabilidad.

Como será el plan de estudio?

Por quien debe estar aprobado el plan de estudios?

Cuanto tiempo demora el plan de estudios en ser aprobado?

Cuáles son los requisitos legales?

Cuáles son mis obligaciones?

Que organizaciones trabajan en este tema y como nos podemos sinergizar las actividades?

Difusión

Planificación de los talleres

Recursos necesarios

Etapas

Presupuesto en general (aunque exista un lugar físico al principio – prestado- debo contemplarlo en el costo) el mismo abarca:

* Edificio alquiler
* Mejoramiento de las instalaciones.
* Muebles y maquinarias
* Honorarios a profesionales, contador, abogado, community manager, diseñador gráfico y los del directorio de la empresa.
* Material educativo, notebook, pantalla, cañón,
* Insumos de todo tipo: papelería, higiene etc.
* Servicios, electricidad, gas, teléfono, wi fi, agua.

Me motiva emprender este proyecto porque considero que es un aporte dual, desde el punto de vista de clientes domésticos / empresas, necesitan de profesionales de oficios y las mujeres en la actualidad ocupan un pequeño porcentaje.

Mery función directora

Normy acompaña con conocimientos de docente.

Cantidad de horas semanales que le dedico actualmente al proyecto 10/12 porque no es mi core.

Cuando se trate de mi principal fuente de empleo 50 seguramente.

Cantidad de mujeres que participan en el modelo de negocio 100%

(proveedores etc, se determinará llegado el caso)

**Que me falta:**

1. Programa de estudio.
2. Organización interna
3. Publicidad
4. Espacio
5. Inversión
6. Costos
7. Necesidades
8. Libros
9. Material
10. Herramientas

Considero que todo oficio se transforma en una empresa cuando se le agrega profesionalismo.

La falta de un mercado formal ha tendido a que se produzca baja calidad de servicios y excesivamente caros.

Las mujeres somos agentes económicos y la capacitación en oficios que en el pasado fueron masculinizados puede ser un nicho de mercado disruptivo.

El éxito se da cuando se genera confianza y se da mucho de sí.

**UNIVERSIDAD DE PALERMO**

CLASE 13/9/2018

Buenos días

Les envío adjunta la presentación vista en la clase de ayer.
Y les recuerdo los puntos a avanzar para el próximo jueves:

* Identificar los factores externos que afectan a la actividad de su empresa (Oportunidades y amenazas).
* Identificar los factores internos de la empresa que puedan beneficiar o dificultar su actividad (Fortalezas y debilidades).

Esto no es todavía un análisis FODA, solo les pedimos identificar los factores. En la clase del jueves se explicará cómo hacer el análisis a partir de esto.

Por cualquier consulta estoy a disposición.

Saludos!
-- Emiliano Fayos
Centro de Desarrollo para Emprendedores y Exportadores
Universidad de Palermo
[palermo.edu/cedex](http://www.palermo.edu/economicas/cedex/index.html)
[facebook.com/cedex](https://www.facebook.com/upcedex/)

**Oportunidades:**

Existe en el mercado una falencia de profesionales de oficios, los datos fueron recabados de reuniones con empresas, participé en charlas del ministerio de trabajo en la Cámara Suiza, participe de una presentación de la Cámara Alemana acerca de la educación dual.

**Clases:**

Teórico prácticas acorde a cada actividad.

Elaboración de presupuestos.

Costos.

Estandarización de procesos (para aquellos oficios que lo permitan).

Diferenciación.

Presentación de trabajos de calidad.

Coaching personal

**Clases comunes a todas las actividades:**

Normas básicas de educación, oral y escritas.

Normas básicas de higiene y estética.

Conocimientos básicos de contabilidad.

Seguros. (mala praxis, terceros, y personales)

Gestión de proyectos.

Ética profesional.- Definir estándares de honestidad, responsabilidad, dignidad para participar de las redes colaborativas).

Garantía de calidad.

Prevención de riesgos.

Manejo de tiempo y agenda.

Atención post venta.

Diseño e innovación.

Presentación en ferias y exposiciones (para presentarnos en conjunto)

Networking / Sinergías / Grupos de poder.

Generar compromiso.

**Clases personales:**

Buenos modales

Estética personal.

Ceremonial (básico).

Presentación ante clientes (telefónica, personal, mail)

Finanzas propias (urgente, imprescindible, necesario)

Participo distintas asociaciones de mujeres, de todo tipo de clases sociales, y pude observar que las mujeres a las que apunta la escuela suele ser aguerridas, con ganas de progresar, comparten sus logros, generan networking de manera inmediata y logran ayudarse entre sí. Y si algo funciona para alguna de ellas, lo suelen compartir porque cuentan con una mentalidad de economía colaborativa. Conclusión puede beneficiarme con el boca en boca. Y cuando las contrate para la agencia es probable que trabajen, que cumplan y estaríamos en un nicho de mercado en donde estas cualidades son altamente valoradas.

Por el momento no conozco una escuela para mujeres que ofrezca este tipo de educación, la misma se complementará con agencia de empleo, posteriormente con una aplicación y con una empresa de alquiler de maquinarias para las alumnas.

Existe una gran cantidad de hogares de mujeres solas que contrarían los servicios de la agencia, a través de la aplicación podrán conocer previamente quien ingresará a su casa para realizar el trabajo y es una ventaja en cuanto a seguridad.

Las egresadas contarán con un protocolo de seguridad para manejarse con los clientes.

Las alumnas contarán con el acompañamiento de la escuela post egresar.

**Amenazas (externas):**

Si bien el servicio se encuentra orientado a una población que crece exponencialmente, es probable que el proyecto exija una labor extra en concientizar acerca de la importancia de formarse en oficios, capacitarse y trabajar.

La población a la cual está dirigida suelen tener niños pequeños, lo cual afectará que participen de la escuela y del trabajo en la agencia.

Existen programas del gobierno, cámaras y sindicatos que brindan este tipo de capacitación, sin discriminar sexo. – aunque no cuentan con la parte de profesionalizar -

Es disruptivo que se enfoque en mujeres únicamente, puede ser para bien o para mal.

Los programas actuales son de bajo costo o gratuitos, en este caso deberán abonar una cuota.

**Factores internos debilidades:**

Inexperiencia es un rubro en el que nunca estuve.

Pueden presentarse situaciones adversas entre las alumnas y/o profesores a resolver.

Que las alumnas no puedan adaptarse al sistema de estudio de la escuela, para que esta se transforme en una institución de excelencia.

Contar con profesores que adapten a los estándares requeridos.

Consensuar el plan de estudio con los profesores.

Que todos los miembros de la organización tengan un lineamiento acerca del funcionamiento de la institución.

**Factores externos debilidades:**

Que el plan de estudios deba estar aprobado por el estado.

Que resulte atrayente para el público los cursos en general.

Económicos, que las mujeres estén dispuestas a pagar por algo distinto.

Financiero y económico, que sea rentable descontando impuestos, seguros, cargas sociales, alquileres etc.

Que salga alguien al mercado con algo parecido, a menor costo.

Que la gente no pueda percibir la propuesta de valor.

Un estudio de la [Corporación Financiera Internacional](http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/multilingual_ext_content/ifc_external_corporate_site/home_es) revela que incorporar más mujeres a las empresas ayuda a proteger sus derechos, al tiempo que es buen negocio. A partir de una variedad de [casos de empresas](http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2015/03/30/seis-ejemplos-que-demuestran-que-contratar-mujeres-es-un-buen-negocio) de distintos rubros alrededor del mundo, enumera los siguientes [beneficios](http://www.20minutos.es/noticia/2076218/0/motivos-empresas/contratar-mujeres-trabajadoras/beneficios-equipos-directivas/) obtenidos por contratar mujeres:

* **Acceso al mejor talento disponible:** se incrementó el número de potenciales profesionales para cubrir vacantes, desde los niveles más bajos hasta los puestos directivos.
* **Mayor productividad e innovación:** cada vez hay más evidencias de que la coexistencia de hombres y mujeres en el mismo entorno hace que los equipos sean más creativos; la diversidad es una cualidad clave para las organizaciones del futuro.
* **Fortalecimiento de las dinámicas de equipos:** las mujeres poseen, frecuentemente, la habilidad para reunir personas y aglutinar opiniones y propuestas. Esta competencia favorece la creación de equipos, fomenta la participación y optimiza la toma de decisiones.
* **Menor rotación del personal y relaciones de largo plazo:** a diferencia de los hombres, la mayoría de las mujeres pueden ser multifoco o mulitarea. Las empresas pueden apostar a su capacitación, en lugar de contratar personal nuevo para nuevas tareas o posiciones.
* **Mejor**[**clima laboral**](https://connectamericas.com/es/content/el-reto-de-atraer-y-retener-el-talento-en-las-pymes)**:** tienen la capacidad de relacionarse desde la empatía y la valoración del otro, porque suelen estar más orientadas a la persona y a sus necesidades. Su mayor predisposición para la comunicación y el feedback contribuye a la resolución de conflictos.

Aunque las mujeres trabajadoras representan el **40% de la fuerza laboral mundial,** y muchas logran poner en marcha [sus propios emprendimientos](https://connectamericas.com/es/content/en-am%C3%A9rica-latina-y-el-caribe-las-mujeres-tambi%C3%A9n-emprenden), la [Organización Internacional del Trabajo](http://www.ilo.org/global/lang--es/index.htm) estima que cerca de la mitad de su potencial productivo (48%) no se utiliza, en comparación con el 22% de los hombres.

La inversión en iniciativas que apoyan a las mujeres en el lugar de trabajo crean una situación de “ganar-ganar” ya que tanto empleados como empleadores obtienen beneficios reales. Al menos un tercio de las empresas que invirtieron en estos programas en mercados emergentes y en desarrollo mejoraron sus beneficios, y un 38% espera los retornos, según una encuesta de McKinsey.

Algunos de los beneficios son a corto plazo como reducir la rotación de personal y las tasas de ausentismo, mientras que otros son a largo plazo como los que hacen a imagen corporativa, ganancias, atracción de talento y mayores niveles de innovación.

La contratación de más mujeres asegura que la fuerza laboral de una empresa es representativo de su base de clientes y ofrece mayores conocimientos sobre las preferencias del consumidor: a nivel mundial las mujeres influencian hasta el 80% de las decisiones de compra.

El sector privado, que representa casi 9 de cada 10 puestos de trabajo en los países en desarrollo, tiene un papel fundamental que desempeñar. Las empresas con mayor presencia de mujeres que de hombres siguen siendo una rareza, a pesar de los avances en igualdad de género. En muchas industrias como la minería, construcción y energía, son sólo una pequeña minoría; y en casi todos los sectores representan una menor proporción que los hombres en las posiciones jerárquicas.

**Barreras en la región**

En algunos países de América Latina, las barreras para que las mujeres trabajen no son solo culturales sino, en muchos casos, legales y administrativas. Elizaveta Perova, economista del [Banco Mundial](http://www.bancomundial.org/), señala que “la falta de políticas flexibles y adecuadas para familias, además de los papeles de género tradicionales que dan las responsabilidades de hogares a las mujeres, también impiden su acceso a un trabajo remunerado”.

Estas barreras tienen mucho peso, por ejemplo, en el hecho de que muchas mujeres decidan no optar por carreras más lucrativas como la ciencia, la [tecnología](https://connectamericas.com/es/content/m%C3%A1s-mujeres-en-tecnolog%C3%ADa), la ingeniería o las matemáticas. A esto se suman dificultades prácticas como la casi inexistencia de servicios de guardería baratos y de calidad para los hijos de madres trabajadoras.

La próxima revolución económica podría venir de la mano del papel que la mujer juegue en el mundo de la empresa y los mercados, vaticinan algunos analistas, ya que la dinámica empresarial se ve muy enriquecida con la incorporación del colectivo femenino.