

CONCLUSIONES

II Congreso de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero



<http://servipes.marm.es/congresomujeres/>

Más de 400 asistentes se dieron cita en Málaga en el II Congreso de la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero para reflexionar sobre incorporación y emprendimiento femenino en el ámbito de la pesca.

Los días 24 y 25 de Octubre se celebró en el Hotel Barceló de Málaga el II Congreso de la Red Española de Mujeres en el Sector pesquero, un encuentro organizado por el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, a través de la Secretaría General del Mar, y la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía.

La realidad de la incorporación de la mujer al sector pesquero y su capacidad para emprender nuevos proyectos y modelos de negocio fueron las principales líneas temáticas abordadas en este II Congreso, a lo largo de diferentes ponencias, mesas redondas y talleres de trabajo. En las distintas intervenciones se destacó que la mujer no sólo está presente en todos los subsectores relacionados con la pesca, sino que además son pioneras e innovadoras en muchos de ellos.

El elevado índice de asistencia de esta segunda edición, que ha contado con unos 400 participantes, ha permitido corroborar que la integración y el emprendimiento femenino son cuestiones que preocupan al sector; no exclusivamente a las mujeres, sino a todos los colectivos sociales y agentes implicados en este ámbito de actividad.

Igualmente, quedó patente el enorme potencial de las mujeres para promover la diversificación, la creación de empleo estable y alternativo y, por tanto, favorecer el desarrollo económico y social de sus entornos; tal y como reconoció la Ministra del MARM, Rosa Aguilar, quien alentó a las mujeres a seguir apostando por el emprendimiento sin dejarse intimidar por las adversidades. En la misma línea, el resto de ponentes en este II Congreso coincidieron en destacar el papel protagonista de la mujer como motor de crecimiento, insistiendo en que hoy por hoy es imprescindible que sean valoradas y reconocidas como tales para seguir avanzando en la senda positiva del progreso.

El asociacionismo femenino y la unión de fuerzas resultan fundamentales para luchar por dicho reconocimiento y visibilidad. Se ha avanzado mucho en este sentido, pero las trabajadoras del mar deben seguir asociándose para defender su trabajo, sus derechos e intereses, y adquirir mayor protagonismo en las organizaciones de pesca, en los Grupos de Desarrollo Pesquero y en los diferentes órganos de decisión. Esta fue otra de las grandes conclusiones que pueden extraerse de este II Congreso.

En este sentido, se reconoció la labor realizada por la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero, que deberá seguir desempeñando un papel determinante en materia de visibilidad y cohesión, favoreciendo –como ya está haciendo– la comunicación y el intercambio de experiencias, y promoviendo iniciativas para la formación, el desarrollo de proyectos y el asesoramiento a emprendedoras.

Asimismo, se puso de manifiesto que gracias a esta acción asociativa, al respaldo institucional, al compromiso de la Administración y al trabajo de los diferentes agentes del sector, se han alcanzado grandes logros en materia de integración e igualdad de oportunidades: introducción de planes de género, desarrollo de microcréditos para mujeres, programas de apoyo, etc. A lo largo de sus intervenciones los ponentes han insistido en seguir avanzando en la misma dirección para motivar ahora la vocación y la cultura empresarial de las mujeres; un objetivo que debe alcanzarse, especialmente, a través de la puesta en marcha de medidas de estímulo por parte de las instituciones.

Por ello, en la ponencia **“Políticas Públicas para el emprendimiento”** se destacó la necesidad de seguir implantando mecanismos que favorezcan la activación de los procesos de modernización y desarrollo tecnológico, la diversificación de actividades, la sostenibilidad tanto económica como ambiental de las regiones pesqueras, y la mejora de la capacitación empresarial de la mujer. Se trata, en definitiva, de poner en marcha políticas que permitan paliar los desequilibrios económicos, sociales o de género a los que se enfrentan las emprendedoras, y que al mismo tiempo contribuyan a poner en valor y dotar de visibilidad la labor que ellas realizan.

El fin último es alcanzar la plena igualdad, que pasa por motivar un cambio de mentalidad en el sector pesquero. Un sector que ha sido tradicionalmente masculino y que ha estado demasiado volcado en la actividad extractiva, pero en el que hoy las nuevas líneas de negocio e innovación empiezan a cobrar fuerza gracias, en gran medida, a la iniciativa y talento empresarial de las mujeres del sector pesquero, que han demostrado una gran visión para aprovechar las nuevas oportunidades.

Dicho emprendimiento femenino se materializa -como quedó demostrado a lo largo del Congreso- en iniciativas que han contribuido a relanzar oficios tradicionales, desde nuevos enfoques, y a poner en marcha ideas innovadoras basadas en actividades alternativas como el turismo marino; propuestas que representan fuentes adicionales de ingresos y nuevos puestos de trabajo. En definitiva, proyectos orientados a la creación de valor económico y social, en tanto que buscan favorecer el bienestar y la mejora de las condiciones de vida de las comunidades de pescadores.

Con ejemplos concretos, el Congreso ha servido de plataforma para mostrar cómo muchas de estas iniciativas lideradas por mujeres han sido un gran estímulo para la adaptabilidad de trabajadores y empresas del sector, desde la perspectiva de la igualdad, la sostenibilidad y la diversificación. Sin embargo, la necesidad de financiación para ponerlas en marcha y asegurar su continuidad es posiblemente uno de los principales desafíos a los que actualmente se enfrentan las mujeres a la hora de adentrarse en el mundo empresarial y del autoempleo.

Pese a ello, muchos de los ponentes que intervinieron en estas jornadas señalaron que la falta de recursos propios no debe suponer nunca una barrera insalvable, puesto que existen múltiples instrumentos, tanto públicos como privados, que ofrecen apoyo y posibilidades de financiación para impulsar el emprendimiento, y que actúan tanto a nivel comunitario, como nacional o regional. Entre ellos se destacaron las ayudas del Fondo Europeo de la Pesca, especialmente a través del Eje 3 y del Eje 4, para el desarrollo de nuevas iniciativas emprendedoras que promuevan la igualdad de

oportunidades e impulsen la prosperidad social y económica de las regiones pesqueras, así como la mejora de su sostenibilidad, competitividad y potencial productor.

Además de la financiación, también se abordaron otros desafíos que fueron expuestos en la ponencia **“Principales retos a los que se enfrentan las mujeres para la incorporación y el emprendimiento en el sector pesquero”**. En este sentido, se apuntó al desconocimiento del papel de la mujer en el ámbito de la pesca, la necesidad de una mayor profesionalización y formación reglada, la mejora de las condiciones laborales, y la garantía de relevo generacional.

Muchas de estas problemáticas, analizadas con anterioridad en la primera edición del Congreso de la Red celebrado en San Sebastián, han recibido ya una respuesta en forma de actuaciones concretas. Entre éstas destaca el reconocimiento de la categoría profesional de las mariscadoras; la posibilidad de obtener por medio de cursos formativos un certificado de profesionalidad para colectivos con experiencia laboral, pero sin estudios oficiales, como el de las rederas; o el desarrollo de medidas para la conciliación de la vida familiar y laboral. Todo ello ha permitido favorecer la incorporación al sector de nuevas generaciones de mujeres y su mayor predisposición hacia el emprendimiento y la búsqueda de nuevas salidas profesionales.

Incrementar dicha vocación emprendedora es precisamente hoy el principal desafío al que tiene que hacer frente el sector para ser más competitivo; una competitividad que repercutirá en beneficio del conjunto del tejido empresarial español. En el caso concreto de la mujer, se enfatizó el esfuerzo realizado por las instituciones para mejorar sus posibilidades de acceso al mundo empresarial, y de ascenso o promoción dentro de él, en igualdad de condiciones respecto al hombre. También se hizo alusión a la importancia de la capacitación y el asesoramiento como factor fundamental, no sólo para poner en marcha y gestionar adecuadamente un negocio, sino también, y sobre todo, a la hora de alentar la confianza en sí mismas de aquellas emprendedoras que cuentan con habilidades y potencial innato para desarrollar nuevas ideas.

En resumen, motivación, confianza y esfuerzo fueron actitudes destacadas durante el Congreso como componentes clave del emprendimiento. Los demás factores que influyen en la prosperidad de un negocio vienen derivados de lo anterior, y potenciados por la formación y el asesoramiento técnico, y no al contrario.

Además, las mujeres que deciden iniciar un proyecto cuentan con el respaldo de numerosas instituciones y fundaciones promotoras de programas de apoyo destinados a emprendedoras que disponen de ideas novedosas y un plan de mercado. Este es el caso del Banco Mundial de la Mujer, de la Fundación Incyde y de la Fundación Andalucía Emprende, que estuvieron presentes en el Congreso para dar a conocer sus líneas de actuación, servicios y recursos para el emprendimiento.

Entre las conclusiones aportadas por los representantes de estas instituciones destaca el hecho de que las mujeres empresarias tienen una vida empresarial más larga y crean más puestos de trabajo. Por este motivo, se hizo hincapié en la importancia de apoyarlas y ampliar las líneas de financiación diseñadas específicamente para ellas, ya que tradicionalmente lo han tenido más difícil para acceder a los sistemas de crédito tradicional. Se apuntó también que no sólo es importante impulsar nuevos proyectos, sino consolidar y garantizar el mantenimiento de aquellos que ya están en marcha, para lo cual será necesario implantar mecanismos de seguimiento. Asimismo, los ponentes coincidieron en concluir que la calidad de una idea original y la contribución social o el valor añadido que genere un proyecto son casi siempre mayor garantía de éxito que la cantidad de recursos de que disponga el emprendedor para financiarlo.

De ello dieron las promotoras de tres proyectos convertidos en auténticos referentes por su innovación, vanguardia y aportación al sector: Sur Algae, Guimatur y Asociación de mariscadoras Río de Anllóns, que asistieron al Congreso para describir su propia experiencia como emprendedoras. Las tres coincidieron en señalar que para emprender es necesario, en primer lugar, creer en el proyecto como condición necesaria para que éste salga adelante; y, en segundo lugar, aprovechar

adecuadamente las ayudas y apoyos que existen para impulsar nuevas iniciativas, no sólo a nivel económico, también en lo que respecta a la formación. Y es que reconocieron que en el actual contexto, donde los cambios se producen de manera muy rápida, las emprendedoras deben demostrar una gran predisposición hacia el aprendizaje continuo, especialmente en lo que respecta al ámbito de la empresa.

La buena acogida y el alto grado de participación en los distintos **talleres prácticos** celebrados durante el Congreso dieron muestra de dicha predisposición e interés por la adquisición de nuevos conocimientos. En ellos se abordaron las siguientes temáticas:

- Taller 1: Emprendedor y emprendedora como origen del desarrollo: Creación y fomento de asociaciones.
- Taller 2: Uso de las nuevas tecnologías: Creación de páginas WEB.
- Taller 3: Plan de empresa: Cómo llevar a cabo tu proyecto.
- Taller 4: Oportunidades de negocio: Creación de una marca de calidad.
- Taller 5: Autónomos Vs Empresa: Ventajas e inconvenientes.

Las conclusiones de los talleres de trabajo que se muestran a continuación se desprenden de los testimonios y valoraciones aportadas por los asistentes. Los participantes han podido exponer en todo momento sus opiniones, así como trasladar sus dudas sobre los diferentes asuntos tratados a los profesionales encargados de impartirlos. A partir de estas opiniones hemos querido analizar las cuestiones prácticas a las que se enfrenta todo emprendedor a la hora de poner en marcha un negocio desde la idea original. Queremos con ello servir de utilidad a potenciales emprendedoras y emprendedores, así como enriquecer el debate y la reflexión en torno al tema del emprendimiento; eje central de este II Congreso.

La primera sesión de trabajo abordó la importancia del asociacionismo, especialmente en el caso de las mujeres, puesto que ellas tienen que hacer frente tanto a dificultades específicas de género que les son propias, como a circunstancias comunes al resto de emprendedores.

En el **Taller 1**, impartido por Francisca Iglesias, Presidenta de FADEMUR Almería, se destacó el valor de las asociaciones de mujeres en el sector pesquero como medio para dar a conocer la labor femenina y su enorme contribución al desarrollo de las zonas de pesca. Además, se subrayó el papel del asociacionismo como motor del emprendimiento y elemento fundamental para el desarrollo de nuevos proyectos.

En este taller se pusieron de manifiesto algunas de las razones por las que resulta beneficioso el asociacionismo. En primer lugar, porque garantiza la cohesión de las mujeres del sector pesquero al favorecer la creación de un frente común, con mayor incidencia y poder de alcance político, para reivindicar las especificidades del trabajo femenino. En segundo lugar, porque las asociaciones permiten impulsar la igualdad y el reconocimiento público de quienes las conforman para defender sus derechos e intereses como colectivo. Todo ello sin que cada uno de los miembros pierda su propia identidad como individuo, con sus características y particularidades.

Por todo ello, se puede concluir que las asociaciones hacen posible un mayor protagonismo de la mujer en la vida pública y en los procesos de toma de decisiones. En este sentido, se reconoció la necesidad de seguir incrementando la presencia femenina en el seno de las organizaciones del sector para que las propias mujeres puedan ser partícipes de aquellos asuntos que les afectan.

Además de los anteriormente expuestos, en este taller se apuntaron otros aspectos en los que inciden positivamente las asociaciones femeninas. Se concluyó que éstas favorecen el mantenimiento del patrimonio cultural y la tradición, así como la promoción de los productos y procesos artesanales en los que participan las mujeres.

Por otro lado, el asociacionismo contribuye a eliminar la economía sumergida al poner en valor y visibilizar el trabajo de las mujeres, defendiendo que su contribución debe llevar asociada un reconocimiento tanto social como económico. Además, a través de la unión de voces es más sencillo llegar a los órganos políticos para que elaboren leyes que recojan dicho reconocimiento dentro del sector y así lo garanticen.

Por último, en lo que respecta al emprendimiento, el asociacionismo aporta una mayor solidez a la iniciativa particular, ya que es una manera de aprovechar sinergias a partir del cooperativismo. Dicha cooperación favorece el respaldo recíproco entre los miembros para sacar adelante nuevos proyectos, permite incrementar el valor añadido de los productos y facilita los procesos de comercialización o acceso al mercado.

En las diferentes experiencias formativas puestas en marcha por la Red se ha detectado un elevado interés de las mujeres por adquirir conocimientos específicos sobre nuevas tecnologías, pues existe una cada vez mayor concienciación sobre la importancia de conocer su manejo y sus potencialidades a nivel empresarial para proporcionar visibilidad a un proyecto o empresa. Con el propósito de dar respuesta a esta demanda se diseñó el **Taller 2**, impartido por Lucía Quiroga, Jefa del Servicio de Publicaciones y Divulgación de la Consejería de Agricultura y Pesca de la Junta de Andalucía. En este taller se mostraron los usos de Internet y su aplicación al ámbito de la empresa a través de la creación de páginas Web corporativas. A raíz de los conocimientos prácticos transmitidos se concluyó que los sitios web constituyen una plataforma fundamental para dar a conocer un negocio al mayor número posible de personas, que podrán acceder a él desde cualquier lugar y en cualquier momento, con un sólo clic.

Asimismo, se hizo hincapié en que las nuevas tecnologías tienen que estar presentes en cualquier iniciativa que se quiera emprender con éxito, pues en un contexto como el actual conocerlas y utilizarlas adecuadamente no es una opción sino una exigencia. Por ello, se ha tratado de desmentir la percepción errónea que se tiene del sector primario, que tradicionalmente ha estado desvinculado -o un tanto ajeno- al uso de estas nuevas

herramientas, haciendo ver que la presencia en Internet es hoy importante para cualquier negocio, independientemente del ámbito de actividad en que se enmarque.

Además, como conclusión, también se insistió en que no se trata únicamente de estar en el medio online, sino de aportar un valor añadido, algo diferente que permita atraer visitantes a nuestro portal web y crear un vínculo efectivo con ellos, aumentando así las posibilidades de que conecten con nuestro producto o servicio.

Para alcanzar dicho éxito, todo buen proyecto debe partir de una base sólida proporcionada por el plan de empresa. Mostrar los fundamentos necesarios para realizarlo correctamente ha sido el objetivo del **Taller 3** impartido por Elena Calzado, Jefa de Proyectos de I+D+i en la División de Pesca y Acuicultura de INNOVAMAR.

Como principal conclusión podemos apuntar que el plan de empresa es el primer paso –un paso inexcusable– que tiene que dar todo emprendedor, ya que es un documento que ayuda a madurar un proyecto a partir de un conocimiento más profundo y exacto del mismo. Asimismo, permite analizar la viabilidad técnica y económica, y ayuda a definir la planificación estratégica de recursos y personal.

Del mismo modo, el plan de empresa es un instrumento útil para concretar las potencialidades del modelo de negocio a la hora de captar socios e inversores. En este sentido, se llegó a la conclusión de que hay que diversificar: el emprendedor debe abrirse a nuevos socios y buscar fuentes alternativas de financiación, ya sean públicas o privadas, no ceñirse únicamente a los recursos más próximos a su alcance.

Igualmente, se ha destacado la importancia del plan de empresa como carta de presentación, del mismo modo que la Web es el escaparate para ampliar su difusión. Por tanto, se debe dedicar tiempo a su elaboración para que el resultado final sea un proyecto consistente y realista, acorde con el interés del emprendedor y con las circunstancias del nicho de mercado en el que desea introducirse.

Directamente relacionado con el anterior, el **Taller 4** ha versado sobre el aprovechamiento de nuevas oportunidades de negocio a partir de la creación de marcas de calidad.

De este taller, impartido por Enrique Plaza, Responsable del Negociado de Comercialización y Promoción Pesquera de la Dirección General de Pesca Marítima del Principado de Asturias, extraemos como conclusión que la marca es la seña de identidad de una empresa y/o producto, el distintivo que le aporta un valor añadido y, por tanto, contribuye a diferenciarlo del resto de competidores. Del adecuado diseño de una marca de calidad depende, en última instancia, el reconocimiento de los clientes y el prestigio que éstos le otorguen al producto.

El mercado actual -cada vez más global, cambiante y competitivo- exige un mayor posicionamiento y adaptación a las nuevas realidades, por lo que para un emprendedor revalorizar su producto (y por extensión su trabajo) resulta indispensable. Para concienciar de ello a los participantes de este taller, se puso como ejemplo la Marca Colectiva “Pescado de Pincho de Cudillero”, un distintivo que ha permitido que la merluza de este concejo asturiano sea reconocida como producto de alta calidad.

En resumen, las marcas de calidad en el sector pesquero aportan una serie de ventajas como el reconocimiento y notoriedad sobre otros productos, o la mejora de la competitividad y la fidelización de los clientes. Igualmente, permiten incrementar la demanda derivada de la difusión que los consumidores habituales hacen de las cualidades específicas del producto o servicio (garantía de calidad, sostenibilidad medioambiental, control sanitario, etc.). Por todo ello la tendencia hacia los productos diferenciados es cada vez más acuciada en los mercados.

Del mismo modo, las marcas de calidad ayudan a proteger un producto local frente a la competencia foránea, por lo que cuentan, hoy por hoy, con un gran respaldo institucional.

Por otro lado, se concluyó que una marca de calidad sólo es eficaz cuando alcanza el reconocimiento en el mercado, y para conseguirlo hace falta invertir en publicidad y promoción. Igualmente, para que dicho reconocimiento se produzca de manera efectiva es necesaria la implicación y cohesión del colectivo encargado de su creación e implantación, así como el desarrollo de capacidades comerciales; y, por supuesto, implica asumir ciertas responsabilidades como la de hacer un buen uso del distintivo, evitando la confusión o que se vea afectada la credibilidad del producto. Por tanto, todos los sellos deben ir avalados por la legislación común europea, la ley de marcas y un adecuado sistema de certificación de calidad.

Finalmente, en el **Taller 5** se analizaron las ventajas e inconvenientes de emprender en régimen de trabajador autónomo frente a hacerlo como empresario. El taller fue impartido por Andrés J. Medieta, Responsable de Programas de Apoyo a Mujeres Emprendedoras en el Departamento de Formación y Servicios a Empresas de la Cámara de Comercio de Málaga.

La primera conclusión a la que llegaron los participantes es que la financiación es el principal problema al que se enfrentan hoy en día, independientemente de la opción que elijan para iniciar su proyecto (como empresarios o como autónomos), puesto que las entidades bancarias siguen solicitándoles avales o respaldo patrimonial.

Además de analizar esta cuestión, destacando que existen ayudas económicas para la creación de empresas y programas de apoyo a autónomos, se profundizó en las características y criterios que es necesario considerar antes de decantarse por una u otra figura. Entre las ventajas e inconvenientes de cada modalidad se apuntó a que el coste de la fórmula jurídica de autónomo es menor en cuanto a desembolso inicial, y el proceso de constitución es más sencillo y rápido. Sin embargo, el autónomo asume una mayor responsabilidad en tanto que compromete el capital propio, presente y futuro. Sin embargo, al darse de alta como empresario individual hay que tener en cuenta que el salario no se incluye como gastos deducibles, pues el empresario trabaja por los

beneficios, que en realidad son su retribución. Por el contrario, como sociedad puede deducirse el salario de una forma más flexible y variar en función del rendimiento de la actividad.

Tras analizar todos estos factores, se concluyó que al final la decisión dependerá del tipo de actividad empresarial y del modelo de negocio. Por ello, se recomendó iniciar una actividad como autónomo, cuando ésta sea de baja envergadura económica, para una vez alcanzada la madurez del proyecto pasar a Sociedad de Responsabilidad Limitada.

Tras el éxito de esta segunda edición, la Red Española de Mujeres en el Sector Pesquero continuará organizando talleres y actividades formativas en el resto de comunidades autónomas. El objetivo es seguir impulsando el emprendimiento femenino, al tiempo que favorecer el asociacionismo, la defensa de la igualdad de oportunidades y el intercambio de buenas prácticas y experiencias entre los agentes implicados en el sector.

Así pues, el próximo Congreso tendrá lugar en Galicia.