

Mujeres Emprendedoras



PACTEM NORD
CONSORCIO PARA LA
CREACIÓN DE EMPLEO

**DIPUTACIÓ DE
VALENCIA**

Igualtat



ÍNDICE

El servicio de autoempleo de Pactem Nord	p. 1
Mujeres emprendedoras	p. 3
Verónica Muñoz	p. 5
Paula Rodríguez Moya	p. 15
Mónica Andrade	p. 25
Tania Álvarez	p. 37
Laura Sampedro	p. 49
Julieta Sosa	p. 61
Mercedes Marco	p. 73
Los consejos de las emprendedoras	p. 83

El servicio de Autoempleo de Pactem Nord

Pactem Nord es una entidad pública en la que se presta servicio a personas desempleadas, a personas emprendedoras y a empresas. Integrado por los 23 municipios que conforman la comarca de l'Horta Nord, inició su andadura en 2001, para desarrollar el pacto por el empleo en este ámbito territorial.

Pactem Nord forma parte del Mapa de entidades de emprendimiento de la Comunitat Valenciana y de la **Red de Puntos de Atención al Emprendedor (PAE)**, integrada en la Red de Creación de Empresas (CIRCE) del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, tramitando el alta de nuevas empresas a través del DUE desde 2018, **con puntos de atención comarcal** en Alboraya, Paterna y Puçol. El Punto PAE ofrece a la ciudadanía la posibilidad de facilitar la creación de nuevas empresas, ayuda en la realización del plan de empresa, análisis de viabilidad de negocio, alta en hacienda y seguridad social, asesoramiento en el inicio efectivo de la actividad emprendedora y su desarrollo, prestación de servicios de información, tramitación de documentación, formación y apoyo a la financiación empresarial.

A través del Punto de Autoempleo Incorpora, enmarcado en el programa de emprendimiento que impulsa la propia entidad y gestionado por Pactem Nord desde 2016 ofrecemos acompañamiento, asesoramiento, tutorización individualizada y formación a personas en riesgo de exclusión que se encuentren en situación de desempleo y quieran crear su propia empresa. Por otra parte, la entidad mantiene un convenio de colaboración con la Caixa desde 2006, para promover la concesión de microcréditos sociales dirigidos a personas que, con el objetivo de desarrollar un proyecto empresarial de auto ocupación, tengan dificultades para acceder a los créditos habituales del sistema financiero.

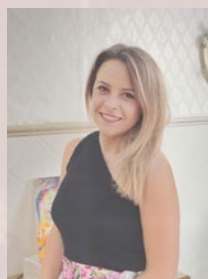
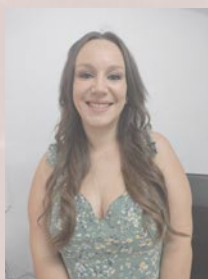
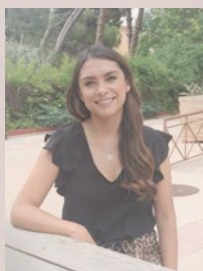
Así mismo, desde el programa **“Círculos de emprendimiento Pactem Nord”** se pretende favorecer la consolidación de la actividad empresarial de aquellos/as profesionales y empresas recientemente impulsadas por el servicio de emprendimiento del consorcio Pactem Nord.

Desde esta iniciativa se ha creado una **red colaborativa de empresas, desde donde se generan oportunidades de negocio, intercambio de experiencias y conocimientos, oportunidades de colaboración empresarial, etc.**

El programa se plantea como un **espacio vivo** donde se trabaja con grupos de emprendedores/as y empresas, tanto de manera **presencial como online**, en torno a la **gestión estratégica de la empresa, y desde 3 dimensiones: sociolaboral, digital y medioambiental.**

Cabe destacar el Centro de Adaptación digital comarcal que la entidad ofrece a las personas emprendedoras, desde donde se pretende **facilitar el proceso de digitalización** de pymes y autónomos/as, así como el de **fortalecer el ecosistema emprendedor digital** en el territorio.

Mujeres emprendedoras. Nuestros casos de éxito





Verónica Muñoz

y

Restaura'ls



Meliana

Verónica Muñoz es la dueña de *Restaura'ls*, un pequeño comercio en Meliana que ofrece un servicio de restauración de muebles y asesoramiento para la re-decoración de casas a través del uso de diferentes materiales. También tiene un servicio de venta de materiales de manualidades, papeles pintados y pinturas.

Tal como afirma, *Restaura'ls* empezó después de un momento personal muy duro en el que se dio cuenta de que no era feliz en el ámbito profesional y por ende, personal. Asimismo, después de la pandemia, Muñoz empezó a formarse en restauración de muebles y diseño de interiores.

Verónica es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord en septiembre de 2022 y el mismo mes da de alta su actividad como mujer emprendedora.



“Me di cuenta que podía aportar mucho más al mundo y a mí misma. He dejado un trabajo estable para este sueño y me considero muy valiente por haberlo hecho.”



“Yo tenía la necesidad de hacer algo por mí misma y sentirme válida.”





Desde siempre Muñoz ha tenido afición por el arte y la fotografía. La pasión por la restauración de muebles le viene desde muy pequeña, ya que su abuelo era ebanista: “Yo siempre estaba en casa y siempre lo veía restaurando muebles o montando”.


Para ella su trabajo es fuente de autoestima y autorrealización personal. Por ello, anima a todas las mujeres a que persigan sus sueños por muy pequeños que sean. De hecho, entre sus referentes nombra a su abuela paterna, la que en su pequeña casa de planta baja pintaba uñas y depilaba.

Fueron muchos los retos a los que Verónica tuvo que enfrentarse para llevar a cabo su actividad.

Lo primero fue tomar la decisión de dejar su trabajo estable para perseguir su sueño y luego romper muchos esquemas y lazos.

Sonriendo, Verónica nos cuenta el efecto que muchas veces genera a su clientela cuando la ven llegar en sus casas: “yo pinto cocinas, baños, muebles... claro, hay veces que llegas a su casa y ves a una chica pequeña que te va a pintar toda la cocina entera y les resulta extraño, les resulta difícil que tú puedas hacer este trabajo”.





El consejo de Verónica Muñoz a las emprendedoras

“Lo primero es decirle que no es fácil, que se trabaja mucho y que es duro en muchas ocasiones, pero si es lo que les hace felices y es lo que hace que se levanten todas las mañanas y les da estabilidad para poder estar con sus criaturas, con sus familias o con quién quieran estar, que tiren para adelante. El camino no es fácil pero tiene cosas muy gratificantes.”

Paula Rodríguez Moya
y
Vibra Veterinaria



Godella

Paula Rodríguez Moya tiene 29 años y es veterinaria con especialidad en medicina tradicional china combinada con rehabilitación integrativa. Además, desde hace un año tiene su propia clínica *Vibra Veterinaria* en Godella.

En un momento de inflexión y de cambio vital y con las ideas bien claras sobre su posicionamiento con respecto a su papel en el mundo de la veterinaria, Paula decidió mudarse a Valencia, después de ejercer la profesión durante varios años en las Islas Canarias.

Empezó a tratar pacientes desde su propio enfoque, un ámbito bastante reciente y poco explorado en toda la península. Por todo ello, *Vibra Veterinaria* fue y sigue siendo todo un reto.

Paula es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord en abril de 2022 y en noviembre del mismo año da de alta su actividad como mujer emprendedora.



“Yo sabía ser veterinaria, pero no sabía ser empresaria.”



“Mí madre para mí siempre ha sido un referente en cuanto a tirar para adelante con todo, sacar un negocio y siempre con una sonrisa.”





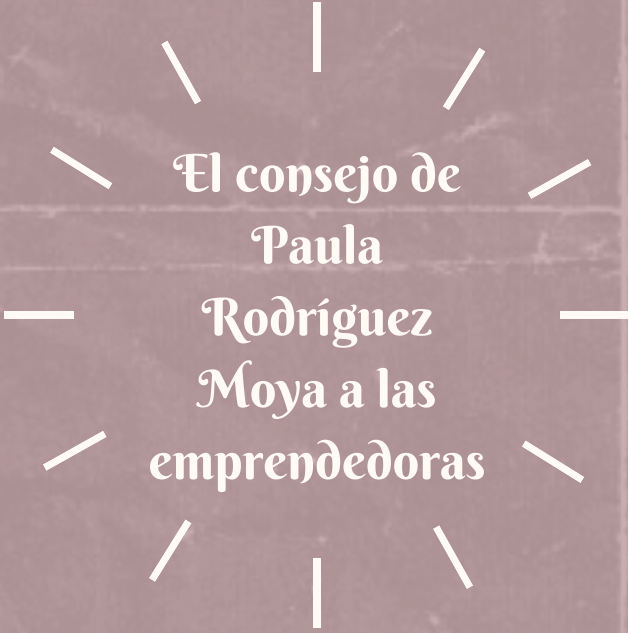
Además de la realización profesional, la decisión de ser joven emprendedora encuentra su origen en la necesidad de tener independencia y mejorar, así, su calidad de vida a la hora de conciliar su vida laboral con su vida personal. Cosa que, ahora mismo, resulta difícil ya que el comienzo de una nueva actividad siempre conlleva dedicación constante.

El truco que suele usar Paula a la hora de conciliar es tener un horario fijo de atención y dos diferentes móviles: uno personal y uno profesional. Rodríguez no tiene miedo de seguir adelante con su apuesta, apoyada de forma incondicional por su familia.

Su madre, que cumple con el papel de recepcionista (entre otros), es el motor y el principal ejemplo de emprendimiento. Ella, antes que su hija, dirigió su propio negocio de relojería en Godella.

Junto a su madre, Rodríguez ha tenido que afrontar los retos clásicos del emprendimiento: falta de educación financiera, gestión de trámites administrativos y burocráticos, realización de un plan de negocio objetivo y adaptado a la realidad, gastos, ayudas públicas, etc.





El consejo de
Paula
Rodríguez
Moya a las
emprendedoras

“Que te asesoren muy bien desde el principio. No hace falta empezar a lo grande, yo empezaría poquito a poco pero segura, con un buen plan de negocio.”

Mónica Andrade

y

Artek Futura



Alboraya

Mónica Andrade es la fundadora de *Artek Futura*, empresa que se ocupa de marketing digital, posicionamiento *online* combinado con tecnología en espacios virtuales y producción musical. Su página web www.artekfutura.com es de lo más entretenida. Presenta una oficina virtual en la que cualquier persona usuaria puede moverse con su propio avatar y desarrollar diferentes tareas, como presenciar talleres, cursos, actividades...

Andrade nos cuenta que: "Ya desde muy pequeña he tenido el chip emprendedor. Me ponía fuera de casa con mi negocio de venderle cosas a mis padres. Siempre me gustó el emprendimiento".

Al hacerse mayor, profesionalizó su pasión a través de los estudios universitarios en marketing y producción musical. Las dos pasiones, que se ven reflejadas en *Artek Futura*, siempre han ido de la mano, tanto en el ámbito académico como en el personal y profesional. Una vez acabados los estudios, Mónica se lanzó directamente a su propio negocio, ya que nunca ha trabajado por cuenta ajena.

Artek Futura se fundó hace dos años y cuenta ya con una plantilla de 5 personas: 4 mujeres y 1 hombre, dato a remarcar, ya que el ámbito de producción musical y el ámbito tecnológico siempre han estado muy masculinizados.

Mónica en enero de 2022 da de alta su actividad como mujer emprendedora y en junio del mismo año es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord



“Hay mucha presencia de mujeres en el front stage como puede ser el canto, pero en lo que es producción y trabajo detrás de las cámaras falta presencia allí.”



Así que queremos dar este espacio también para que más mujeres se unan.”



ArtekVerse





OS 4.0 Y EL FUTURO DEL MARKETING

ARTEX ~FUTURA



Andres Montes

Juan Arzi

Daniel

Cristian Camilo

Catacine

Alejan

Juliana Ardila

Maia

Felipe

Exploring Manatee

Chuy

Nat

Paco Andrade



Los principales retos a los que se ha enfrentado la entrevistada a la hora de emprender han sido la falta de conocimiento en el ámbito financiero, administrativo, legal, contable y burocrático. Mónica afirma que su estrategia ha sido rodearse de gente capaz de confiar, pedir ayuda y no dejar de formarse en muchos aspectos.

Desde una perspectiva de género, la fundadora de Artek Futura afirma que el hecho de haber empezado a trabajar con su propio negocio, le ha permitido no vivir situaciones de jerarquías relacionales y laborales pero a la hora de formarse siempre ha estado rodeada por chicos, siendo ella una de las pocas mujeres que se

dedicaban a la formación en el ámbito de la producción musical: “Trabajar en un contexto masculinizado es un poco intimidante, porque tienes que sentirte segura de que puedes hacerlo y a veces nosotras mismas nos ponemos este estereotipo. Entonces, tiene que empezar desde dentro. A veces siento que por ser mujer se cree que solo tienes ciertas capacidades y luego cuando haces algo diferente la gente se sorprende y te dice ah, y por qué sabes hacer esto? y yo contesto: porque me gusta.”


Asimismo, Andrade manifiesta otra problemática que afecta a las mujeres trabajadoras: “nosotras tenemos que criar y debemos

mantener el balance entre la familia y el mundo laboral y eso es otro trabajo encima. Doblemente reto pero también el valor con el que llegamos y damos es doble.”

De hecho, hablando de su experiencia, evidencia la dificultad de poder conciliar la vida personal con la laboral: “Es cierto que ser emprendedora hace que tú misma gestiones tus propios tiempos pero a veces se deben atender cuestiones urgentes a cualquier hora del día y de la noche.

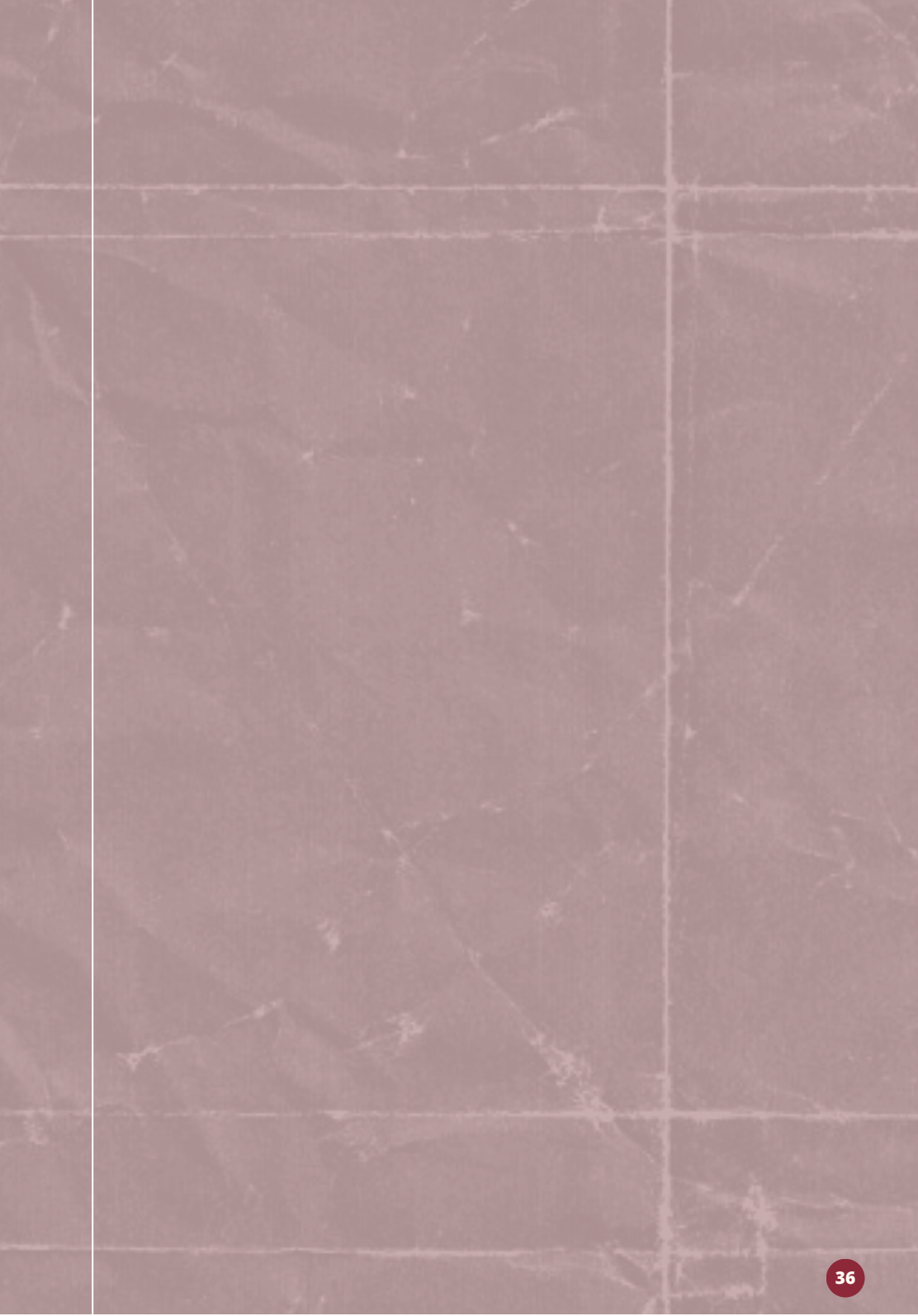
La responsabilidad de llevar tu propia actividad y el placer de hacerlo, hace que nunca parezca el momento oportuno para parar”.





El consejo de Mónica Andrade a las emprendedoras

“Les aconsejo que nunca se rindan, que sepan que pueden hacerlo y que si están allí es por algo. Que sigan siempre aprendiendo y capacitándose, que no se queden con ganas de no haber hecho las cosas, de ir por ese sueño”.



Tania Álvarez

y

Future Kids



Paterna

Tania Álvarez abrió su propia franquicia de *Future Kids* en Paterna, una academia de robótica educativa y programación con más de 50 centros repartidos por toda España y México.

Cuándo Álvarez se planteó empezar con este proyecto, estaba en un momento personal muy significativo, acababa de ser madre y como padres primerizos, su marido y ella estaban buscando actividades y clases para su hijo. Buscando por Internet, descubrieron el potencial de *Future Kids* a nivel formativo en cuanto a robótica, programación e inglés y pensaron “¿por qué no ofrecerlo también para el resto de niñas y niños?”. Desde allí y con esa finalidad, Tania se convirtió en emprendedora.

La atención que Future Kids presta a sus clientes se hace evidente ya desde las instalaciones: por cada edad hay espacios, aulas, juegos y actividades formativas apropiadas.

Tania es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord en diciembre de 2022 y en mayo de 2023 da de alta su actividad como mujer emprendedora.

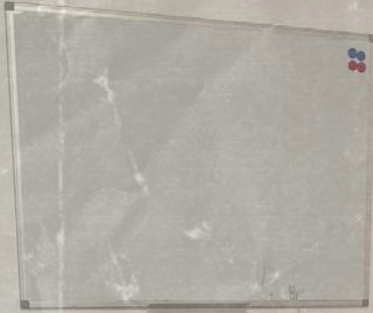


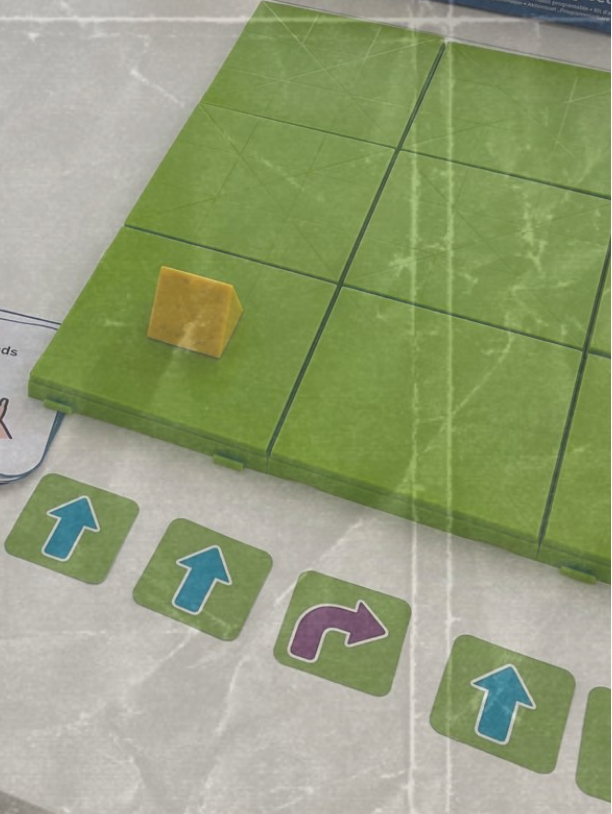
“Creo que desde que decides emprender ya todo es una cuesta arriba. Desde tener que buscar ayuda para que te orienten en cómo poder subir la persiana del local hasta todo el papeleo, los certificados, las licencias...”



Al final es todo nuevo y no sabes cómo funcionan las cosas, no sabes si vas a meter la pata y si la metes no sabes cómo sacarla...

Pero con paciencia y con la búsqueda de ayuda por parte de profesionales, al final se puede resolver todo.”





La clientela de Future Kids Paterna confirma la tendencia nacional con respecto a la formación en informática y robótica, ámbito prioritariamente masculinizado.

De hecho, la franquicia lleva activa desde mayo 2023 y en sus dos primeros meses de actividad ha contado con 24 personas inscritas, mayoritariamente niños.

Es cierto que por educación y estereotipos sociales los niños eligen con más frecuencia entretenimientos como construcciones, cartas, tecnología y robótica, pero, tal como afirma Álvarez “competencias tenemos todos y todas por igual”.

El emprendimiento para Álvarez ha sido la salida

perfecta para la conciliación.

Como madre joven, el emprendimiento le ha ayudado a salir de una situación laboral estable pero con poco apoyo en nivel de medidas de conciliación y corresponsabilidad.

Desde su punto de vista, ahora, con su negocio y el apoyo de la familia, cuidar de su bebé es más fácil ya que puede gestionar de forma autónoma sus horarios. Sin embargo, Álvarez es consciente que “tienes más facilidad a la hora de marcar tú un horario pero sí que es cierto que no puedes dejar de lado tus obligaciones”.

Según la emprendedora la solución es “formar un buen equipo, tanto a nivel

personal como a nivel profesional”.

No es casualidad que para Tania, las mujeres que le han servido de referentes son las más próximas a su vida: su madre, sus amigas y compañeras que han tenido que luchar por su trabajo y le han enseñado mucho de lo que hoy es profesionalmente. Por ello, afirma: “Las grandes mujeres también son las que comparten nuestras vidas”.



FUTURE KIDS



Cursos bilingües en Inglés
de Robótica y Programación
DISFRUTA LAS VACACIONES EN NUESTROS
CAMPAMENTOS TECNOLÓGICOS!

Consulte los horarios de inscripción en www.futurekids.es



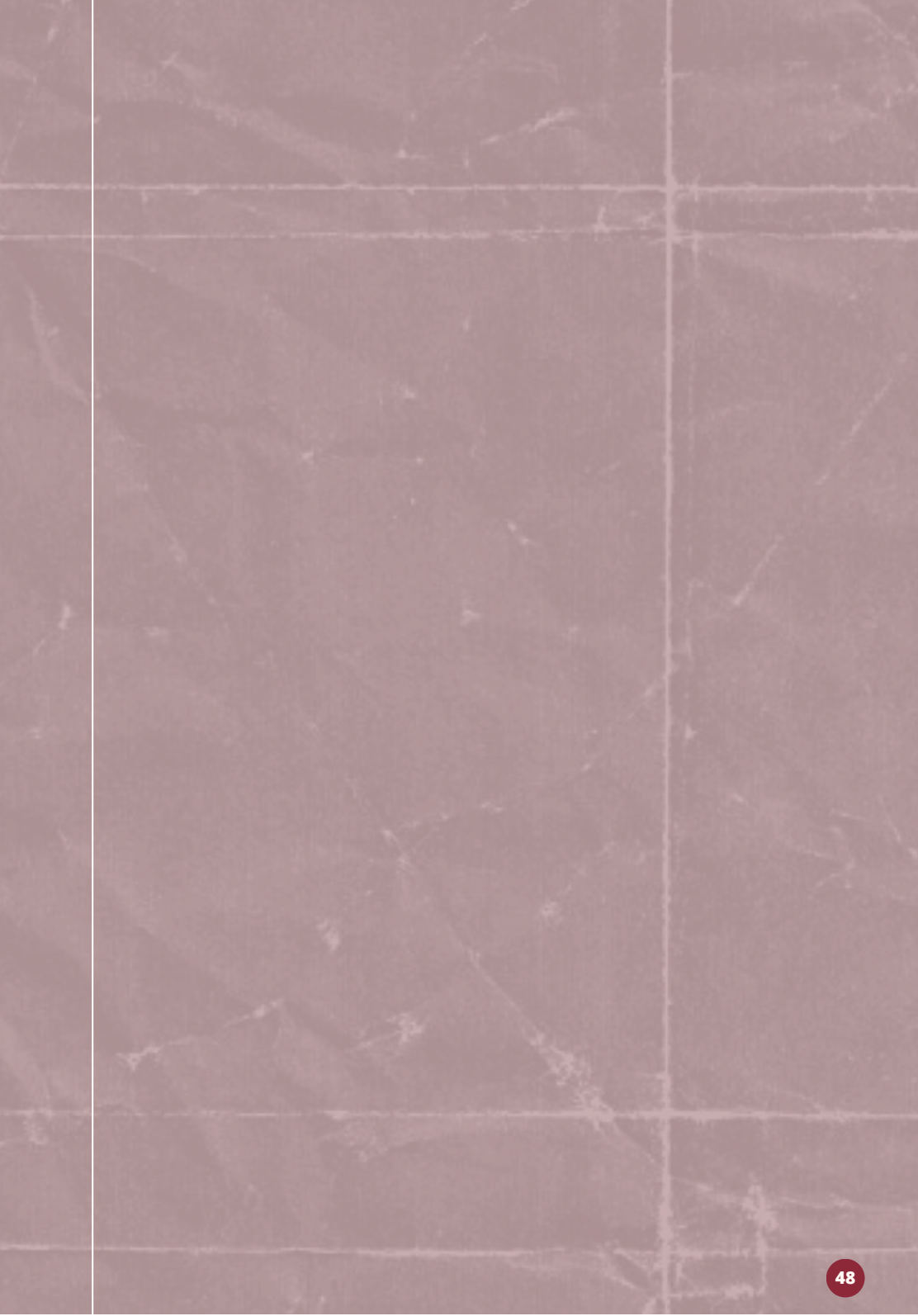
FUTURE KIDS

Build.
Play &
Learn!



El consejo de Tania Álvarez a las emprendedoras

"Lo primero es que interioricen que valen mucho y después de eso, una mujer que vale tanto no va a haber nada que la pare. Si es un sueño, antes o después lo conseguirá, que el miedo, como todo lo nuevo, siempre va a estar pero ese miedo solo sea para darle más fuerzas y no quitarlas."



Laura Sampedro
y
Estudiamos en Valencia



Massamagrell

Laura Sampedro es la fundadora de *Estudiemos en Valencia*, empresa online en la que se ofrecen servicios de asesoramiento burocrático a estudiantes y profesionales de todo Latinoamérica al fin de convertir en realidad el deseo de estudiar en España y acceder a las mejores universidades Españolas. *Estudiemos en Valencia* brinda asesoría personalizada para todo el proceso burocrático hasta el momento de la llegada a España.

La primera empresa que fundó Sampedro fue en Ecuador con su familia. Como mujer joven no tenía mucho conocimiento de administración y gestión de empresa, y por ello, decidió venir a Valencia, para poder formarse y aprender más sobre su trabajo.

Laura es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord en agosto de 2022 y en noviembre de 2023 da de alta su actividad como mujer emprendedora.



ESTUDIEMOS EN
VALENCIA

“El viajar sola te da seguridad en ti y te da la posibilidad de aprender a amarte más.”



“El reto más grande es conocerte y saber lo que vales, enfocándote en tu objetivo.”



@estadimosenvalencia



viva la vida

Fueron las experiencias como estudiante intercontinental y como mujer las que le dieron la idea de ofrecer el servicio de asesoramiento para las personas jóvenes que desde América del Sur viajaban a España. Viajar sola, buscar piso, realizar cualquier tipo de papel o trámite burocrático puede ser muy liberador y frustrante a la vez.

Laura visibiliza el hecho de que su clientela está mayoritariamente compuesta por mujeres. Dice: “Como mujer una persona tiene más miedo a lanzarse... por ejemplo, yo le decía a mi marido acompáñame en esta calle que está muy oscura y un hombre de eso no se da cuenta... porque hay casos de chicas que le pasa cualquier cosa en esas calles oscuras.

Por eso nosotras tendemos a tener más miedo”. A todo eso, Laura añade que estos miedos no deben detenernos. Para ella viajar sola a Europa fue una experiencia enriquecedora a través de la cual pudo explorar, aprender, reconectarse consigo misma y disfrutar.

Sampedro ha convertido lo que más le gusta en su negocio: mantener relación interpersonales, hacer nuevas amistades, establecer vínculos entre Europa, España y Latinoamérica y ayudar a las personas a hacer que su llegada y permanencia en España sea lo más fácil y provechoso posible.

Sin embargo. Sampedro evidencia que emprender *online* es un camino difícil

y largo en el que se invierte mucho tiempo personal sin ver un retorno rápido, y eso afecta a nivel emocional y de autoestima.

Asimismo, encontrar espacios de ocio y descanso, dejar de contestar a los correos electrónicos a las dos de la madrugada o enviar WhatsApp por la noche ha sido todo un ejercicio de aprendizaje.

De hecho, la conciliación entre vida personal, familiar y laboral de una mujer que trabaja con una clientela que cuenta con otra franja horaria es labor complicada.

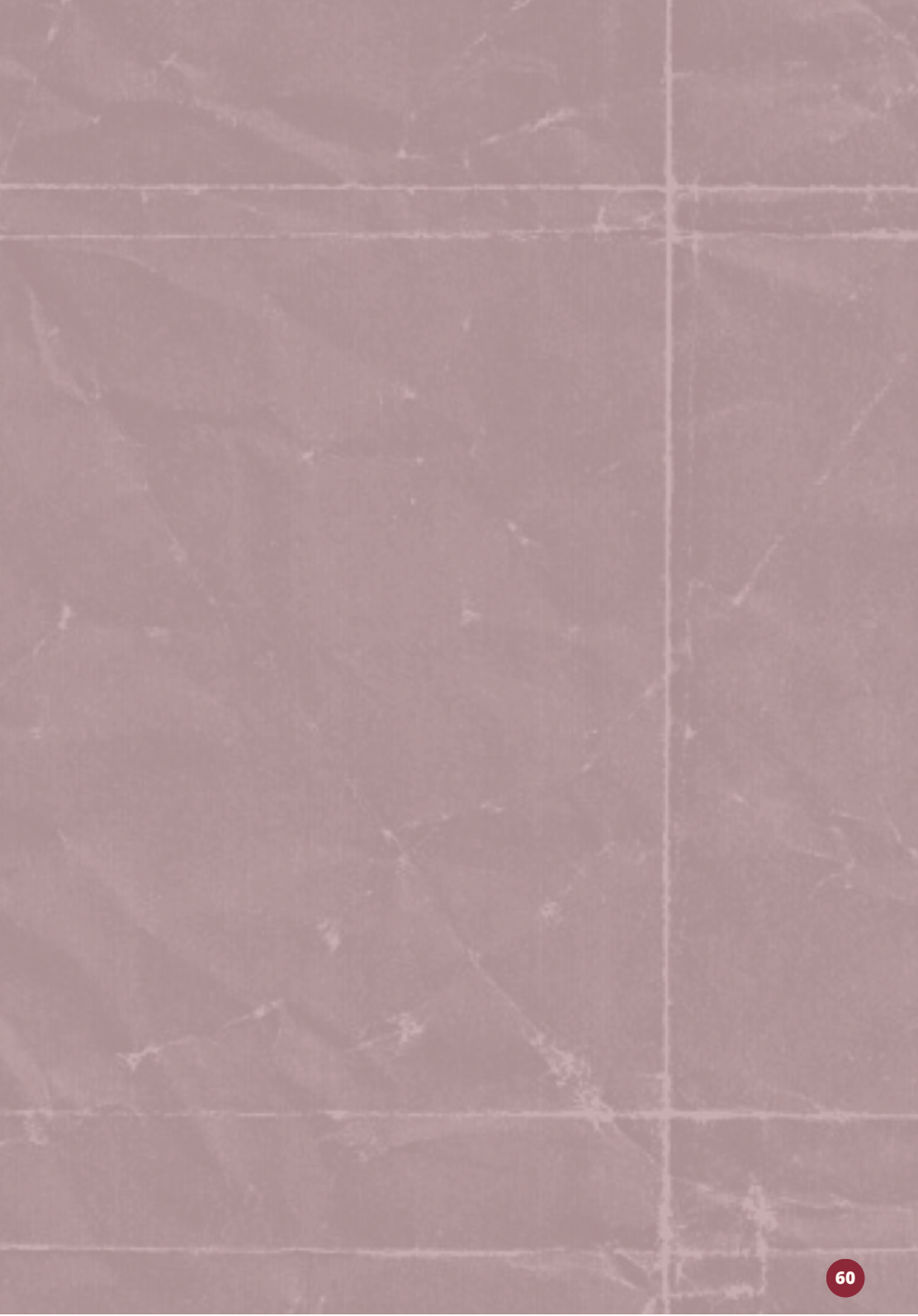






El consejo de Laura Sampedro a las emprendedoras

“Que se lancen. Si están como yo, en una relación difícil o se sienten perdidas o están con depresión, es la hora de lanzarse a una nueva aventura para conocerse un poco más, para educarse y crecer profesionalmente y aprender todas estas herramientas que vamos aprendiendo tanto en la universidad como a nivel personal cuando hacemos este tipo de experiencia y salimos de nuestra zona de confort.”



Julieta Sosa
y
La cosmiatría



Puçol

Julieta Sosa es técnica universitaria en cosmiatría y cosmetología. La cosmiatría se dedica a trabajar sobre la piel enferma y la cosmetología sobre la piel sana. Estas dos disciplinas están en auge en Argentina, país de origen de la entrevistada. El trabajo de Sosa es interdisciplinar y para poder darle un abordaje más integral es posible realizarlo en colaboración con personal sanitario de fisioterapia y enfermería, entre otros.

Lo que motivó a Sosa a emprender este trabajo “es la salud entendida como ese bienestar biopsicosocial que va más allá de si tenemos alguna enfermedad o no. Lo que sueño es que mi espacio sea ese lugar que vos elijas para desconectar, para sentirte bien, para sentirte más cuidada, más protegida, en el que te sientas segura ”.

En sus planes de futuro Sosa prevé especializarse en estética oncológica para cuidar la piel de todas aquellas personas que han pasado por un tratamiento oncológico como radioterapia y quimioterapia.

Julieta es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord en marzo de 2023 y en junio del mismo año da de alta su actividad como mujer emprendedora.



Do
more
of
what
makes
you
happy

“El concepto de mi trabajo y de mi propuesta no es la piel como una cuestión estética, que es un abordaje legítimo pero diferente... La piel perfecta no existe, pero la piel sana si. Si yo puedo colaborar en eso, ¡perfecto!”



“¡A eso me dedico, a cuidar!”





CND
SHELLAC
MEGA EXTENDER
POLYMER GEL
15ml / 0.5 fl. oz.

CND
SHELLAC
TOP COAT
POLYMER GEL
15ml / 0.5 fl. oz.

CND

Los mayores desafíos para Julieta han sido por un lado el económico, el poder tener algo para invertir y saber que eso a largo plazo va a dar rentabilidad y, por otro lado, la conciliación con la maternidad.

Ella misma afirma: "Yo empiezo a emprender porque fui madre" pero llevar a cabo la maternidad en un país extranjero, dónde no tienes el apoyo y la red familiar de la que podrías gozar en tú país de origen es complicado.

Según Sosa "emprender ayuda a la conciliación y corresponsabilidad, pero hay un momento en el que te conviertes en autoempleada que es al principio, cuando trabajas sin parar, no tienes horario, tienes que hacer,

hacer, hacer y hacer. Eso comporta un esfuerzo doble que requiere una inversión de tiempo mucho mayor, pero después a medida que el proyecto evoluciona, vas encontrando horarios y vas poniendo prioridades. Entonces al principio sí que conciliar cuesta muchísimo pero después va creciendo el proyecto y vas creciendo vos. Desde aquí ya la conciliación es distinta, ya tus horarios son distintos, tus límites son distintos y si enfermas no facturas, eso es cierto, pero si pasa o si enferman tus hijos te puedes quedar en casa. Eso para mi no tiene precio".

Asimismo, desde su punto de vista: "Animarse a emprender no es fácil porque la mayoría de las

cosas al principio dependen de una misma y eso es un arma de doble filo ya que somos muy emocionales, cíclicas, queremos hacerlo todo y no se puede, hay que aprender a delegar".

NOMBRE VAPELLIDOS



ANAMNESIS FACIAL

FECHA

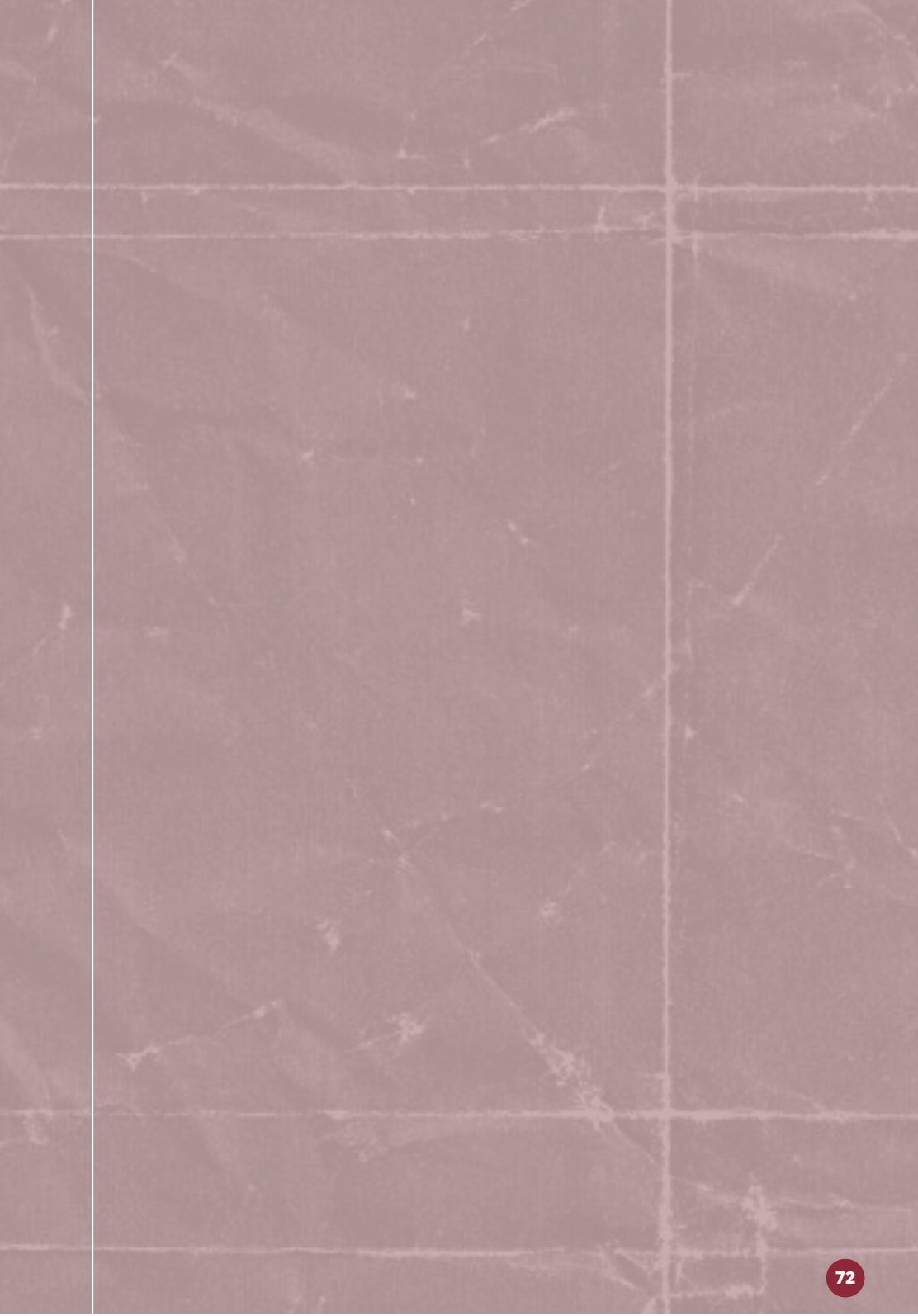


Julieta Sosa



El consejo de Julieta Sosa a las emprendedoras

“Primero que elijan para quién quieren trabajar. Para mi eso fue un antes y un después porque una vez que tú sabes para quién quieres trabajar puedes comunicar a un sector y tu producto, tu servicio lo puedes vender a ese sector y no importa el precio que le pongas porque es un sector que lo va a comprar. Y después de eso, aprender a poner un precio a tu servicio.”



Mercedes Marco

y

Classic Modas



Burjassot

Mercedes Marco se dedica a la venta de ropa y complementos en mercadillos ambulantes.

Antes de empezar su vida como mujer emprendedora Marco estuvo trabajando en su propia boutique en Moncada durante 25 años. Por circunstancias de la vida tuvo que cerrar la tienda en 2017. A principios de 2023, Mercedes estuvo pensando en cómo volver a dedicarse al mundo de la moda pero de manera diferente y con otro horario. Su objetivo es tener un trabajo digno que le permita gestionar su tiempo de la manera más equilibrada posible y que le genere el justo sustento económico.

Mercedes es atendida en el Programa de Autoempleo de Pactem Nord en octubre de 2022 y en enero de 2023 da de alta su actividad como mujer emprendedora.



“Hoy en día los trabajos para mujeres de 50 años están muy mal o no hay.”



Automáticamente dices que tienes 50 y te cierran las puertas en todos los sitios.”





La emprendedora es una persona muy sociable, le encanta relacionarse con la gente, la moda siempre ha estado en su vida y además su familia es de comerciantes desde hace generaciones. Por ello, la idea de trabajar en mercadillos ambulantes le pareció la más acertada.

Con estos objetivos y gracias al apoyo de Pactem Nord y al asesoramiento por parte de nuestro personal especializado, Mercedes consiguió volver al mundo de la moda durante el segundo trimestre de 2023.

Su tienda es cercana, se adapta perfectamente a las necesidades de su clientela y es todo un éxito.

Sin embargo, volver al mundo del trabajo no ha

sido sencillo: “Si no eres mujer autónoma, es muy difícil que te ofrezcan trabajo a los 50 años, además trabajar para alguien es bastante duro, sin hablar de los sueldos que son muy bajitos. Te hacen trabajar de 10 de la mañana a 9 de la noche en horario partido de lunes a sábado y por un sueldo mísero”.

Es por eso que el trabajo como emprendedora se manifiesta como más rentable, además de ofrecer la posibilidad de gestionar autónomamente el propio horario laboral.

A la hora de conciliar su vida personal con su vida laboral Marco tiene las ideas bastante claras. De hecho, afirma: “Mi objetivo es trabajar de lunes a sábado y tener

todas las tardes libres para irme a la playa, estar en mi casa, hacer tareas del hogar, estar con mi familia. Eso es muy importante, porque de la otra manera estás todo el día dentro de una tienda, entonces claro, no disfrutas de la vida”.

Como emprendedora, Mercedes considera que ha ganado mucho en calidad de vida.





El consejo de Mercedes Marco a las emprendedoras

“A mi me costó bastante dar el paso. A la edad de 50 años tirarte a la piscina es muy complicado, pero yo creo que si decides y lo haces, puede salirte bien o mal pero si no arriesgas y te quedas empantanada en un sitio no puedes progresar. Yo creo que en la vida hay que ir progresando poco a poco e ir superando.”



Los consejos de
las
emprendedoras



Verónica Muñoz
Restaural's (Meliana)

“Lo primero es decirle que no es fácil, que se trabaja mucho y que es duro en muchas ocasiones, pero si es lo que les hace felices y es lo que hace que se levanten todas las mañanas y les da estabilidad para poder estar con sus criaturas, con sus familias o con quién quieran estar, que tiren para adelante. El camino no es fácil pero tiene cosas muy gratificantes.”

Mi consejo



Mi consejo



Paula Rodríguez Moya
Vibra Veterinaria (Godella)

“Que te asesoren muy bien desde el principio. No hace falta empezar a lo grande, yo empezaría poquito a poco pero segura, con un buen plan de negocio.”

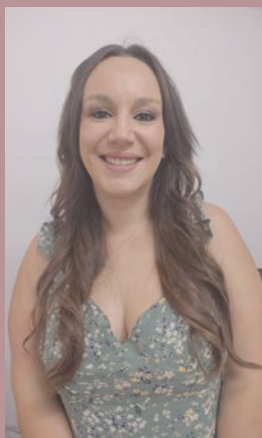


Mónica Andrade
Artek Futura (Alboraya)

“Les aconsejo que nunca se rindan, que sepan que pueden hacerlo y que si están allí es por algo. Que sigan siempre aprendiendo y capacitándose, que no se queden con ganas de no haber hecho las cosas, de ir por ese sueño.”

← Mi consejo

→ Mi consejo



Tania Álvarez
Future Kids (Paterna)

“Lo primero es que interioricen que valen mucho y después de eso, una mujer que vale tanto no va a haber nada que la pare. Si es un sueño, antes o después lo conseguirá, que el miedo, como todo lo nuevo, siempre va a estar pero ese miedo solo sea para darle más fuerzas y no quitarlas.”



Laura Sampedro
Estudiemus en Valencia (Massamagrell)

“Que se lancen. Si están como yo, en una relación difícil o se sienten perdidas o están con depresión, es la hora de lanzarse a una nueva aventura para conocerse un poco más, para educarse y crecer profesionalmente y aprender todas estas herramientas que vamos aprendiendo tanto en la universidad como a nivel personal cuando hacemos este tipo de experiencia y salimos de nuestra zona de confort.”

Mi consejo



Mi consejo



Julieta Sosa
Cosmiatra y Cosmetóloga (Puçol)

“Primero que elijan para quién quieren trabajar. Para mí eso fue un antes y un después porque una vez que tú sabes para quién quieres trabajar puedes comunicar a un sector y tu producto, tu servicio lo puedes vender a ese sector y no importa el precio que le pongas porque es un sector que lo va a comprar. Y después de eso, aprender a poner un precio a tu servicio.”



Mercedes Marco
Classic Moda (Burjassot)

“A mi me costó bastante dar el paso. A la edad de 50 años tirarte a la piscina es muy complicado, pero yo creo que si decides y lo haces, puede salirte bien o mal pero si no arriesgas y te quedas empantanada en un sitio no puedes progresar. Yo creo que en la vida hay que ir progresando poco a poco e ir superando.”

Mi consejo



Mi consejo

Julio 2023

Iniciativa realizada en el proyecto "Impulso de la digitalización y el emprendimiento con perspectiva de género en l'Horta Nord".



PACTEM NORD
CONSORCIO PARA LA
CREACIÓN DE EMPLEO

DIPUTACIÓ DE
VALENCIA

Igualtat