



Organización  
Internacional  
del Trabajo

ONU  
MUJERES



**EVALUACIÓN FINAL INDEPENDIENTE**  
Programa Conjunto: Mitigando el impacto  
socioeconómico de la COVID-19 sobre  
el empleo y los ingresos de mujeres  
trabajadoras por cuenta propia de la  
economía informal en Bolivia<sup>1</sup>

## ▶ Historia de vida Ana Rivadeneira Los pasos hacia la superación



Ana Rivadeneira se dedica al comercio desde los 17 años. Mientras estudiaba, vendía productos de toda índole. Siempre le gustó ofrecer e interactuar con las personas. Con los años continuó en esta labor, pero también tomó el riesgo de emprender. Para diversificar sus productos, ella recurría a préstamos bancarios, esto lo hacía desde que cumplió veinte años. Siempre a tiempo, y con ganas de ampliar su negocio, lograba obtener créditos sin problema, construyendo para sí misma un excelente perfil crediticio. Años más tarde, Ana seguía apostando por las ventas, pero también le atrajeron las inversiones, específicamente aquellas que pudieran tener un beneficio social. Sobre este aspecto, ella nos cuenta que invirtió una suma importante para el establecimiento de un colegio para niños con alguna discapacidad en la ciudad de La Paz, pero que tristemente cerró y perdió el capital invertido en su plenitud. En ese momento, ella no imaginó que ese sería el primer golpe, puesto que después vino la pandemia. Dadas las restricciones, Ana perdió toda posibilidad de continuar con las ventas. Pero esto no solo se debía a la pandemia, sino a que ella estaba embarazada de su segundo hijo; es así como su condición, sumada al contexto de encierro, no le permitía salir en búsqueda de ingresos para su hogar. A manera de coadyuvar, su esposo también comenzó a vender.

**“Hemos abierto una tiendita aquí en casa que no daba mucho, pero por lo menos daba para sobrevivir [...]. Ha sido fuerte la pandemia, me ha dejado muy flagelada más por la parte económica de la inversión que había hecho y mis ventas, porque como yo era la que iba a traer la mercadería, ofrecía, manejaba, y la pandemia con el embarazo me obligaron a encerrarme totalmente”.**



Esa época fue muy dura y compleja para ella, perdió su empresa, su estabilidad económica, sus proyectos e, incluso, su confianza: *“Estaba temerosa de volver a equivocarme en algo y que no salga... más la depresión y la sensibilidad por el embarazo. Vendía con temor; nunca he tenido miedo de vender lo que tengo, porque siempre veo que sea de buena calidad, pero ahora vendía con temor... decía: ‘Me van a devolver’, ‘Tal vez no les guste’, entonces ya no generaba”.* Por medio de las redes sociales, Ana conoció los talleres y, como

<sup>1</sup> Accede al informe de la evaluación y a otras historias en el siguiente enlace: <https://www.ilo.org/ievaldiscovery/#axq24ov>

ella describe, se le abrió un mundo de posibilidades; esto porque los cursos significaron una introducción a nuevas herramientas, un cambio de mentalidad y una forma de motivarse para, poco a poco, ir perdiendo el miedo a volver a vender.

Es así como Ana comenzó a estudiar el contexto para reactivar su negocio, ella buscaba entender qué es lo que la gente demandaba en concordancia con el momento y el contexto. De esta forma, pudo ver que las necesidades de transporte se iban incrementando y que el miedo de las personas al transporte público crecía, así también se dio cuenta de la imposibilidad que tenían muchas personas de llegar a los mercados. Estas eran problemáticas que aquejaban a miles de familias en La Paz. Con todo este conocimiento, es que decide establecer un servicio de delivery de múltiples productos: alimentos, muebles, equipos o cualquier insumo que sus clientes buscaran. Entre risas, ella se describe como un bazar andante: *“Con las clases que nos han dado, con los talleres y todo el contenido, me he animado a vender más por internet, y me está yendo fabuloso”.*



*digo muchas gracias, no se preocupe. Y desde el momento en el que me contactan, los trató muy bien, a la gente le encanta. Entonces, incluso me dicen ¡Da ganas de comprarle todo!. Entonces ahí hago la diferencia; entrego mis productos con satisfacción”.*



Como emprendedora y mamá, si bien la situación era complicada en un inicio, ha logrado organizar sus horarios y balancear su vida familiar con la laboral: *“Sí, es más sacrificado, porque tienes que ir al trabajo, lavar las cosas, pero mi ventaja es el poder estar con ellas, poder verlas. Y si bien es una ventaja, también es un costo que debemos asumir”.* No obstante, tuvo que enfrentar otras dificultades relacionadas con su condición de mujer, por ejemplo, cuando tuvo que ver un tema crediticio, el no estar casada con su pareja, sumado a que sus pequeñas solo figuraban como suyas, hizo que le ofrecieran

### ¿Cómo ha cambiado su negocio?



Ana comenta que, desde el inicio del programa, fue ganando fuerzas para reactivar su negocio y que lo que más le ayudó a concretar sus objetivos fueron las herramientas digitales. Ante la situación de cuarentena, tuvo que modificar la forma en la que vendía, y la introducción a los conceptos de redes sociales en los cursos le permitió comunicarse con sus clientes, sobre todo vía Facebook y WhatsApp.



Otro aspecto que resalta Ana de su negocio es que entre la competencia que existe en el mercado, ella destaca por su atención y paciencia: *“Gano clientes con la paciencia. Les*



**Estaba temerosa de volver a equivocarme en algo y que no salga... más la depresión y la sensibilidad por el embarazo. Vendía con temor; nunca he tenido miedo de vender lo que tengo, porque siempre veo que sea de buena calidad, pero ahora vendía con temor... decía: ‘Me van a devolver’, ‘Tal vez no les guste’, entonces ya no generaba”.**

cuotas de pago más elevadas, y esto no le pasó solo en un banco, sino en varios: *“Me parecía muy indigno que necesite la firma de mi pareja, porque yo ya calificaba por mi historial crediticio, entonces empecé en dos empresas, en dos bancas de mujeres, en una me dieron 1000 bolivianos y en otra me dieron 1700 bolivianos para empezar”.*



Además de ello, Ana comparte sus conocimientos con otras mujeres; habla desde su propia experiencia para inspirar a otras: *“Busco generarles ideas, si hay dos o tres mujeres: ‘Hace esto’, ‘Metete a hacer esto’, ‘Intenta salir, emprende’. En la pandemia me ha tocado luchar, por eso, porque tenía un embarazo de riesgo. Entonces, he tenido que ser una ama de casa más o menos, hacer poquito y estar relajada viendo las cosas, es muy estresante”.*

### La perspectiva del curso y aspiraciones de Ana



Ana describe el proceso con mucho entusiasmo y da cuenta de cómo este generó una transición en su vida y en la de su familia *“Todo lo que me han enseñado se ha vuelto un apoyo total y pienso seguir avanzando. Ya se me ha ido el miedo. Cada día tengo unas ganas increíbles de vender. Aparte lo puedo hacer con mis hijas, o mi esposo se queda con ellas, así yo puedo salir a vender; nos ha arreglado mucho la vida. La verdad tengo unas ganas increíbles de ofrecer, me preguntan por un producto y yo les digo es así y así. Y esas personas me van haciendo una cadena de pedidos, me recomiendan por mi forma de tratar, porque es parte del negocio”.*



Pero la sed de conocimiento de Ana no para con este tipo de cursos, ella está estudiando otras áreas que le interesan; por ejemplo, gracias a la introducción al tema de seguridad cibernética, ahora ella estudia y se preocupa por la naturaleza de la información, sobre si esta es verídica o no, o sobre dónde puede encontrar contenidos seguros. Asimismo, tiene la ambición de aprender más sobre edición de video, porque le encantaron los talleres de fotografía y edición: *“Me encantaría hacer más contenido para Instagram y TikTok*



**Me parecía muy indigno que necesite la firma de mi pareja, porque yo ya calificaba por mi historial crediticio, entonces empecé en dos empresas, en dos bancas de mujeres, en una me dieron 1000 bolivianos y en otra me dieron 1700 bolivianos para empezar”.**

*editando vídeos. He estado intentando con CapCut, pero sí quisiera aprender más”.*



A pesar de contar con el apoyo de su esposo, ella recalca que es necesario que se den talleres para las parejas de las mujeres emprendedoras: *“Él no está bien, no se siente bien si no tiene un trabajo y un empleo fijo, un sueldo fijo. En cambio yo no, he trabajado en lugares donde he estado con sueldo, pero sí tenía mi diario, siempre he vendido [...]. Ellos verían que no es tanto el esfuerzo de ellos como el de las mujeres, se comparte. Y sí, sería bueno hacer talleres para ellos, para que vean cómo se lleva la economía del hogar, las actividades del hogar, los generadores y todo, porque tristemente por nuestras costumbres ellos no valoran tanto el esfuerzo de las mujeres”.*

