



UNIVERSITAT
Miguel Hernández

Biblioteca
UNIVERSITAT Miguel Hernández

Matriarcas Ilicitanas
The matriarchs of Elche

Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche · Grado en Periodismo
Trabajo Fin de Grado 18/19 · Tania Soto Valdeón · Doctor Jordi Ferrus

RESUMEN	3
MARCO TEÓRICO	4
JUSTIFICACIÓN DEL REPORTAJE	5
MATERIA Y MÉTODO	6
ESTRATEGIA DE DIFUSIÓN	7
RESULTADOS	9
INTERPRETACIÓN	43
BIBLIOGRAFÍA	44
CV AUTOR	45

RESUMEN

Matriarcas Ilicitanas es una iniciativa con forma de reportajes textuales y radiofónicos que defiende y difunde la habilidad de las mujeres por conciliar su éxito profesional con su vida maternal. Es una forma de microperiodismo, una manera de consolidar y dar voz a los relatos de mujeres empoderadas, que luchan cada día por la supervivencia de su origen natural, inherente a su existencia y cultura. Para ello, es necesario defender estrategias de financiación que sean más altruistas, particulares e innovadoras como el *crowdfunding*. El testimonio sincero de la protagonista es parte del éxito de este nuevo concepto de periodismo, una idea que integra una historia real gracias a una financiación libre de tóxicos y edulcorantes. El micro vence al macro, otorgándole la solvencia y poder emocional suficiente para generar una esencia verídica y motivacional. Y esa es la labor de un contador de historias.

ABSTRACT

Matriarchs of Elche is an initiative in the form of textual and radio reports that defends and disseminates the ability of women to reconcile their professional success with their maternal life. It is a form of microjournalism, a way to consolidate and give voice to the stories of empowered women, who struggle every day for the survival of their natural origin, inherent in their existence and culture. To do this, it is necessary to advocate financing strategies that may be more altruistic, particular and innovative such as crowdfunding. The sincere testimony of the protagonist is part of the success of this new concept of journalism, an idea that integrates a real story thanks to a financing free of toxic and sweetening. The micro defeats the macro, giving it enough solvency and emotional power to generate a truthful and motivational essence. And that's the job of a storyteller.

INTRODUCCIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL REPORTAJE

MARCO TEÓRICO

El periodismo tiene la oportunidad de reinventarse, el reto de adaptarse a esta nueva era digital en la que contadores y protagonistas pueden, por fin, caminar juntos sin miedo a caerse. Sin presiones, sin intereses y sobre todo unidos por una misma causa: contar historias.

En este sentido, el estudio *Buscando Historias: Microrreportajes en la pequeña pantalla* nos ayuda a comprender como gracias al *crowdfunding*, pequeñas y grandes iniciativas de periodistas y comunicadores emprendedores han permitido la publicación de pequeños relatos de vida.

La labor social que cumple el microperiodismo puede verse mermada o afectada por intereses políticos, económicos, ideológicos, sociales y culturales. ¿Y dónde reside esta causa? ¿Cuál es el problema y por ende cuál es la posible solución?

El éxito de la financiación colectiva puede ser la clave para la supervivencia del microperiodismo. Solo las grandes historias tienen cabida hoy en los grandes medios, aquellas cuya rentabilidad es equivalente a la inversión y notoriedad del medio que las difunde.

Este concepto innovador nace en 2006, de la mano de Jeff Howe y su presencia no ha dejado de crecer y aposentarse: el *crowdfunding*. La globalización, internet, la automatización y la crisis social y económica han hecho que la obtención de financiación para contar historias no resida exclusivamente en la solvencia financiera del promotor, tal y como defiende Eric Rivera en su obra *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva*.

El *crowdfunding* es un método de financiación alternativo cuyo origen reside en la colaboración de un colectivo. Su traducción al castellano es financiación en masa, es decir, que entiende el objeto financiado como el único por qué de las cosas. Y esa es la clave.

JUSTIFICACIÓN DEL REPORTAJE

Internet ha modificado radicalmente el hábito del consumo de la información del lector. La subvención publicitaria como forma de financiación exclusiva ha quedado obsoleta, lejos de las cifras boyantes derivadas de la explosión del periodismo industrial.

Según los datos de *Infoadex*, en 2013, la inversión en publicidad se redujo en España en más de 4000 millones de euros. Es decir, el mundo está en crisis, pero los medios también.

La destrucción masiva de empleos en la industria de la comunicación es notable, creciente y persistente. Más de 12000 puestos de trabajo extinguidos según los últimos datos recogidos por el *Informe de la Profesión Periodística* de 2015.

Una situación que afecta directamente a la calidad del contenido, a la forma y al buen uso del poder que otorga el ejercicio y práctica del periodismo como cuarto poder. Legítimo y universal.

MATERIAL Y MÉTODO DE TRABAJO

La metodología empleada para llevar a cabo este reportaje es inherente y queda justificada con las ideas anteriormente defendidas. Para ello, he utilizado la vida y relato de una única protagonista cuya historia merecía ser contada.

El microperiodismo defiende la particularidad, la cercanía, la historia individualizada... casi el interés por empatía. Lector y protagonista deben compartir origen o inquietudes, entre otros, de un hecho o situación que merece la pena ser escrito. Y esta es la dirección en la que ha navegado desde el principio el proyecto *Matriarcas Illicitanas*, la naturaleza humana y periodística de un proyecto enfocado a madres emprendedoras.

Loli González es madre y empresaria desde los 17 años y fue seleccionada tras valorar diferentes perfiles que encajaban en la idea original del proyecto. Tenía un negocio ya posicionado en Elche y en los últimos años había decidido emprender de nuevo al otro lado del charco.

La Beca Destino 2017/2018 concedida en la Universidad de Costa Rica para entrevistar a la protagonista de Lolita, la primera entrega del proyecto *Matriarcas Illicitanas*. Fueron cuatro meses de adaptación y conocimiento del medio, lo que me permitió crear un producto integral textual y gráficamente.

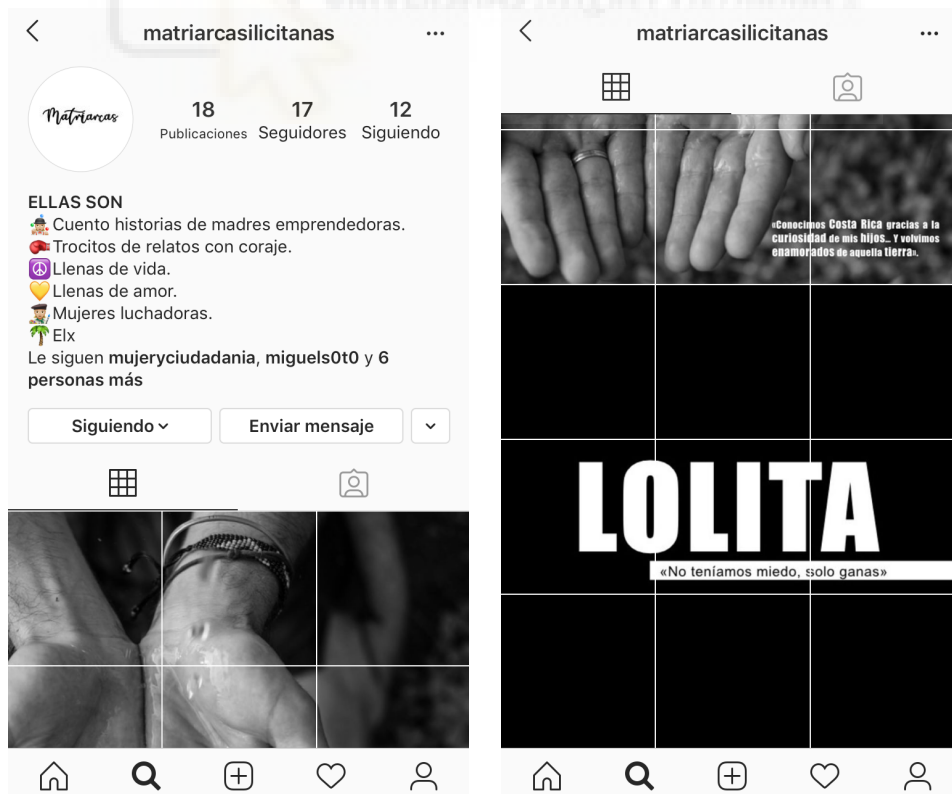
Un convenio que pudo llevarse a cabo gracias a la implicación activa del Departamento de RRH de la Universidad Miguel Hernández de Elche y mi intención como promotora del mismo para realizar este reportaje. Dos años de trámites burocráticos que justifican la viabilidad de este proyecto a largo plazo mediante el método de financiación colectiva *crowdfunding*.

Llevamos a cabo numerosas entrevistas entre los meses de febrero y junio del pasado año. Conseguimos tratar los temas por bloques de forma cronológica, lo que facilitó enormemente la implicación emocional de la protagonista al revivir sus recuerdos.

El material visual que se aprecia a lo largo de todo el reportaje obvia en gran medida la identidad de la protagonista. Esto también ha sido una premisa alevosa en su confección, puesto que se defiende la idea de que lo importante es la historia y la esencia de la misma, no el o los rostros que la protagoniza.

ESTRATEGIA DE DIFUSIÓN

Matriarcas Illicitanas sostiene la idea de difundir a través de plataformas de colectivos que defiendan la integración de la mujer y no mediante cuentas individualizadas en RRSS.



No obstante, se adjuntan imágenes de lo que podría ser en Instagram @matriarcasilicitanas, una vez hubiera alcanzado el prestigio y posicionamiento en redes gracias a la publicación de reportajes en otros perfiles ya consolidados.

Solo dos publicaciones de estilo mosaico han suscitado el interés de cuentas como @mujeryciudadanía y @benditafest creadas y dirigidas para mujeres creativas y emprendedoras.

La idea original de difusión nos permitiría contar historias directamente de personas involucradas con dichas cuentas, generando un crecimiento exponencial de la idea y posteriormente del perfil y/o plataforma. El podcast, hasta la fecha no publicado por respeto a la privacidad de la entrevistada sería publicado como Storie (al igual que los resultados finales) o en plataformas como Ivoox o Youtube.

El reportaje textual ha sido publicado en Issuu facilitando así la lectura digital.

RESULTADOS



LOLITA

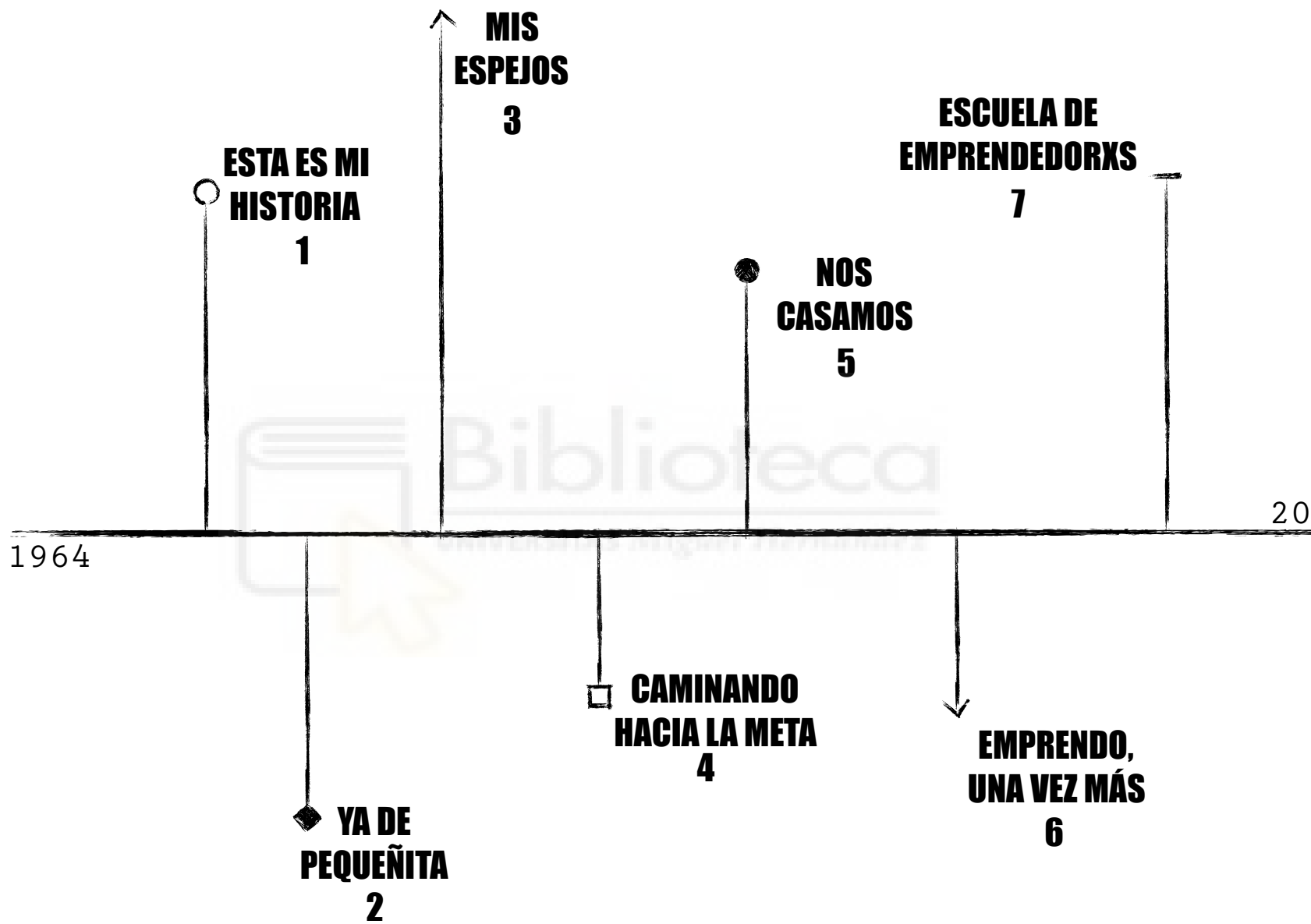
«No teníamos miedo, solo ganas»

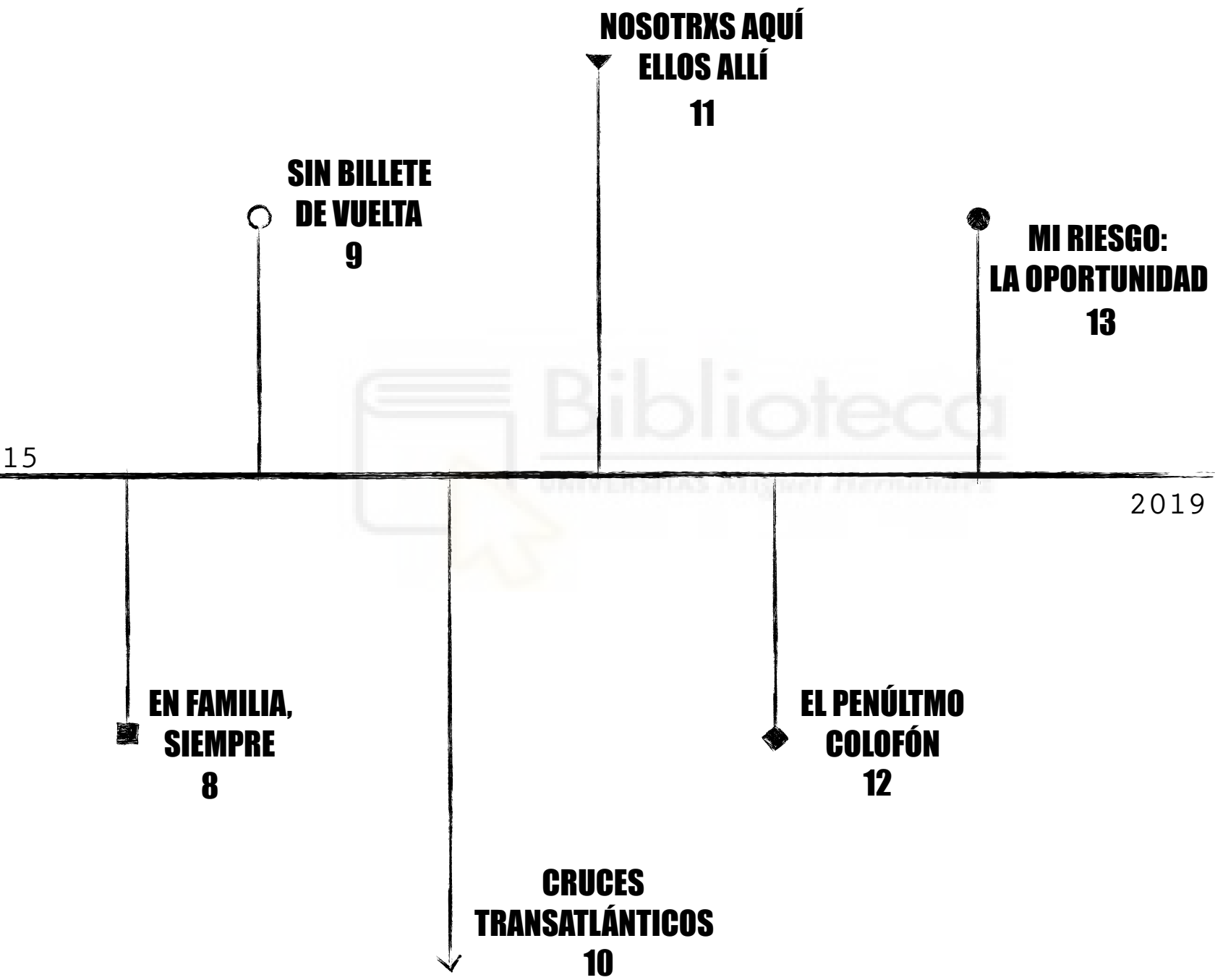


Biblioteca
UNIVERSITAS Miguel Hernández

A Loli González Alonso,
y a todas las mujeres que hacen historia.


[cada día]





ESTA ES MI HISTORIA





Me llamo Loli, tengo 55 años y vivo entre España y Costa Rica. Estoy casada, tengo dos hijos maravillosos y un nieto que es un solete.

Soy una persona muy activa así que mi vida siempre ha estado basada en emprender. Me encanta la alimentación orgánica, practicar yoga, relacionarme con el entorno y dedicarle tiempo a mi familia.

Disfruto tanto de ella que siempre la he involucrado en todos mis negocios.

Una peluquería, una empresa de limpieza y nuestra gran obra de paz **OrigenesLodge**, un Centro Holístico al oeste de la costa atlántica Tica.

Gracias a la curiosidad de mis hijos, amantes eternos del mundo animal, conocimos a este lindo país.

Hoy, nuestra segunda casa...

Gracias Costa Rica.

**YA DE
PEQUEÑITA**



2



Fui una niña emprendedora, de hecho fui la única de mi familia que emprendió. Primero empecé a sueldo, en una peluquería, pero en cuanto me sentí lo suficientemente fuerte, lo hice por mi cuenta.

Siempre me sentí capaz de llevar cualquier negocio a cabo.

Nací en Granada, pasamos dos años en Francia y a mis cinco añitos nos trasladamos a Elche, Alicante. Mis padres y mis tres hermanos mayores: José, Antonio y María.

Me llamaban **Cabecita de Tripa**, es un dicho andaluz que describe a ese alguien que vigila y que está pendiente, para saber cuándo es sabio avanzar.


Vivíamos en el campo, cerca de la escuela donde conocí a una de mis grandes amigas, Catherine. Como buenas emprendedoras, siempre conseguimos lo que queríamos.

Ideábamos la estrategia y la poníamos en marcha.

MIS ESPEJOS

3





«Yo quería seguir los pasos de Charo, ella no tenía pareja, tenía un proyecto de vida al que yo también quería aspirar».

Nunca fui de las niñas a las que dejaban hasta tarde, era la pequeña, sobreprotegida, así que tenía detectives y espías que sin miedo decían dónde, cuándo y con quien había estado.

Estudié Peluquería en Alicante, mi hermana vivía allí con mi cuñado y me sentía arropada. Salíamos a la discoteca con mi prima y Encarni, mi Lina Morgan particular.

Uno de aquellos días conocí a mi marido, Tomás, en el pafeto Altamira, donde nos sonreímos juntos por primera vez.

Yo no quería tener pareja así que tuvo mucho que insistir. Tres veces y dos discusiones, así lo recuerdo y así suelo contarle siempre: los cinco intentos hacia el sí.

¿Y por qué no quería pareja? Creía firmemente que entorpecería el alcance de mis objetivos profesionales.

Y de repente, conocí a Charo. Era una mujer de cualidades únicas de la que aprendí muchísimo y cuya forma de pensar me fascinaba.

Era una mujer libre.

Charo no tenía pareja y yo quería seguir sus pasos. No quería atarme tan pronto, quería estar sola un tiempo para poder vivir lo que Charo vivía... Su proyecto de vida.

DE CAMINO HACIA LA META



4



Me corté levemente las alas, pero mereció la pena. Aun así, nunca fui una mujer acomodada de mis paseos, terrazas y tareas hogareñas.

Los negocios y las batallas eran mi campo de combate, y así quería que fuese.

Monté mi primera peluquería a la llegada de mi marido. La mili se había acabado y podíamos iniciar nuestras vida juntos, Mientras él estaba en la mili, yo invertía todo mi tiempo en formarme y aprender apoyada por mi gran amiga Charo.

Ganaba experiencia para lo que sería el gran reto.

Nuestros negocios estaban muy cerca pero eso nunca nos distanció, había clientes para las dos y siempre formamos un buen equipo, incluso compitiendo, un gran equipo.

**NOS
CASAMOS**



5

Mi madre y yo nos ocupábamos de mi padre, acababa de recuperarse de una embolia así que intenté ocultar el motivo por el que adelanté la boda cuatro meses.

Samuel estaba en camino y vivíamos en una época en la que era importante era no dar escándalos.

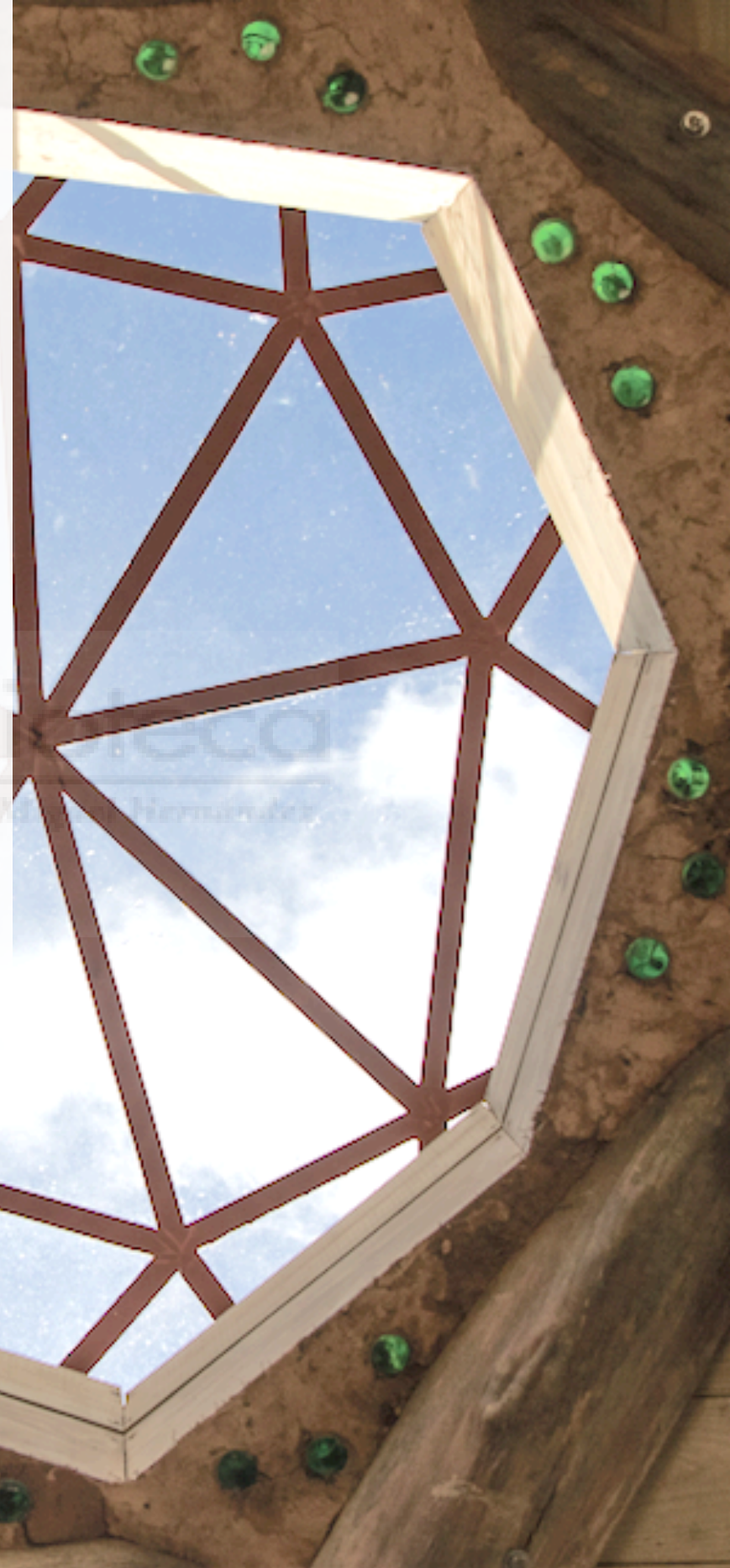
Nos casamos en 1985, fue una boda muy bonita en la que todos éramos muy jóvenes, estaba toda la familia.

Ambas partes son naturales de Andalucía, Almería y Granada, así que contratamos a una banda rociera.

Nuestra luna de miel fue cerquita, en Benidorm. Y aproveché mi llegada para hacer mis primeras compras de prendas de premamá.

No perdía mucho tiempo en darle de mamar porque estaba cerca.

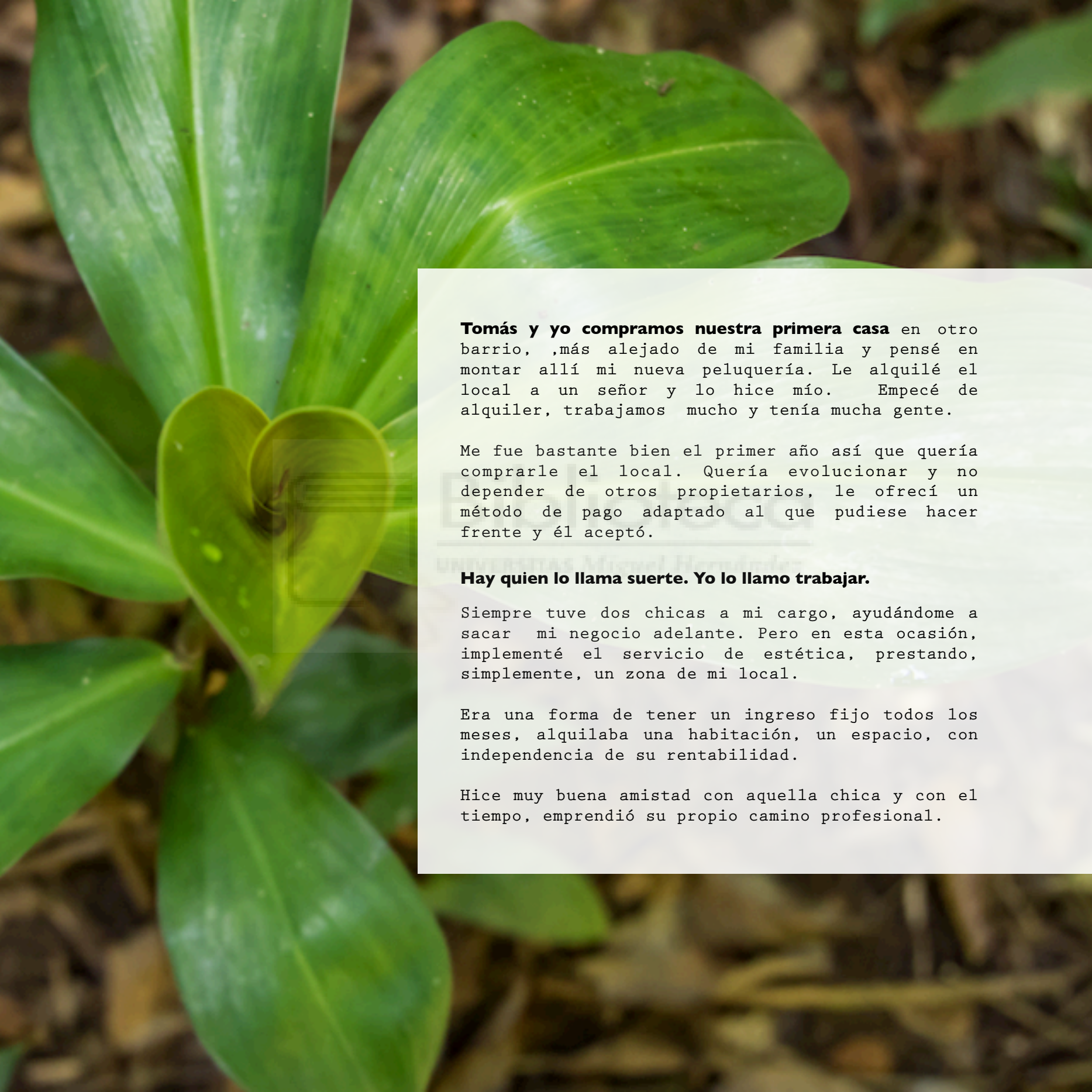
Gracias a mis padres y a mi hermana Toñi, criar a Samuel a la vez que emprender un nuevo negocio fue mucho más llevadero. Vivían muy cerca.



**EMPRENDO,
UNA VEZ MÁS**

6





Tomás y yo compramos nuestra primera casa en otro barrio, ,más alejado de mi familia y pensé en montar allí mi nueva peluquería. Le alquilé el local a un señor y lo hice mío. Empecé de alquiler, trabajamos mucho y tenía mucha gente.

Me fue bastante bien el primer año así que quería comprarle el local. Quería evolucionar y no depender de otros propietarios, le ofrecí un método de pago adaptado al que pudiese hacer frente y él aceptó.

Hay quien lo llama suerte. Yo lo llamo trabajar.

Siempre tuve dos chicas a mi cargo, ayudándome a sacar mi negocio adelante. Pero en esta ocasión, implementé el servicio de estética, prestando, simplemente, un zona de mi local.

Era una forma de tener un ingreso fijo todos los meses, alquilaba una habitación, un espacio, con independencia de su rentabilidad.

Hice muy buena amistad con aquella chica y con el tiempo, emprendió su propio camino profesional.

ESCUELA DE EMPREENDEDORXS



7



La historia se repetía y, evidentemente, le ayudé en mi pequeña y particular Escuela de Emprendedorxs. Ella, la estetición de mi peluquería, se llamaba Fini.

Empezaba a necesitar más ayuda con Samuel de la que mis padres y mi hermana podían prestarme así que necesitaba poner en práctica otro tipo de soluciones.

Terminé apuntando a mi hijo a una guardería, la de la Señorita Laia, un enternecedor huerto de limones y naranjas.

Mi marido ya trabajaba por su cuenta, él también emprendió después de ver el éxito de la peluquería.

Me sentía muy cansada entre el trabajo y la casa.

Era lo que hoy se conoce como madre trabajadora pero en los noventa. Mi cuñada se mudó a nuestra casa cuando Álvaro, nuestro segundo hijo, apareció en nuestras vidas.


Ella trabajaba de peluquera así que se puso a trabajar en la mía y se la quedó por un tiempo. Unos meses más tarde, mi cuñada volvía a Almería así que preferí venderla.

Decidí emprender junto a mi marido y mientras tanto, atendía a mis mejores clientes en casa. Marcaba mis propios horarios en pro de la felicidad de mis hijos.

**EN FAMILIA,
SIEMPRE**

8





En ese momento, mi marido trabajaba para una empresa de limpieza y aunque era un sector desconocido para nosotros, nos embarcamos en él.

El gen emprendedor nunca nos abandonaba. Ni siquiera hoy.

Las clientes que ya tenía mi marido le preguntaban por otros servicios que él sabía que podía ofrecer por su cuenta, mientras que la empresa en la que trabajaba no lo hacía.


La clave del éxito es comenzar la inversión solo en aquello que más necesitan tus clientes.

Al principio todo fue por el «boca a boca» y crecimos cuando contratamos a una mujer que ya gestionaba un lote de comunidades.

**SIN BILLETE
DE VUELTA**



9



Samuel empezó a trabajar para nosotros con 17 años en la empresa de limpieza que, a día de hoy, sigue funcionando.

Él estudiaba por las mañanas y trabajaba con nosotros por las tardes mientras que el pequeño solo estuvo un tiempo.

Más tarde decidió irse a vivir a Madrid donde ya se mudaron sus primos años atrás.

Mi hijo mayor estaba nervioso, sentía la necesidad de descubrir y decía que no quería morir en Elche postrado en una silla.

Samuel y Aurora volaron hacia San José, Costa Rica.

Era un amante empedernido de los animales en general, sus mascotas, viajes e intereses siempre giraban en torno a ellos.

Volvieron enamorados de aquella tierra, de sus recursos y posibilidades, Y se marcharon.

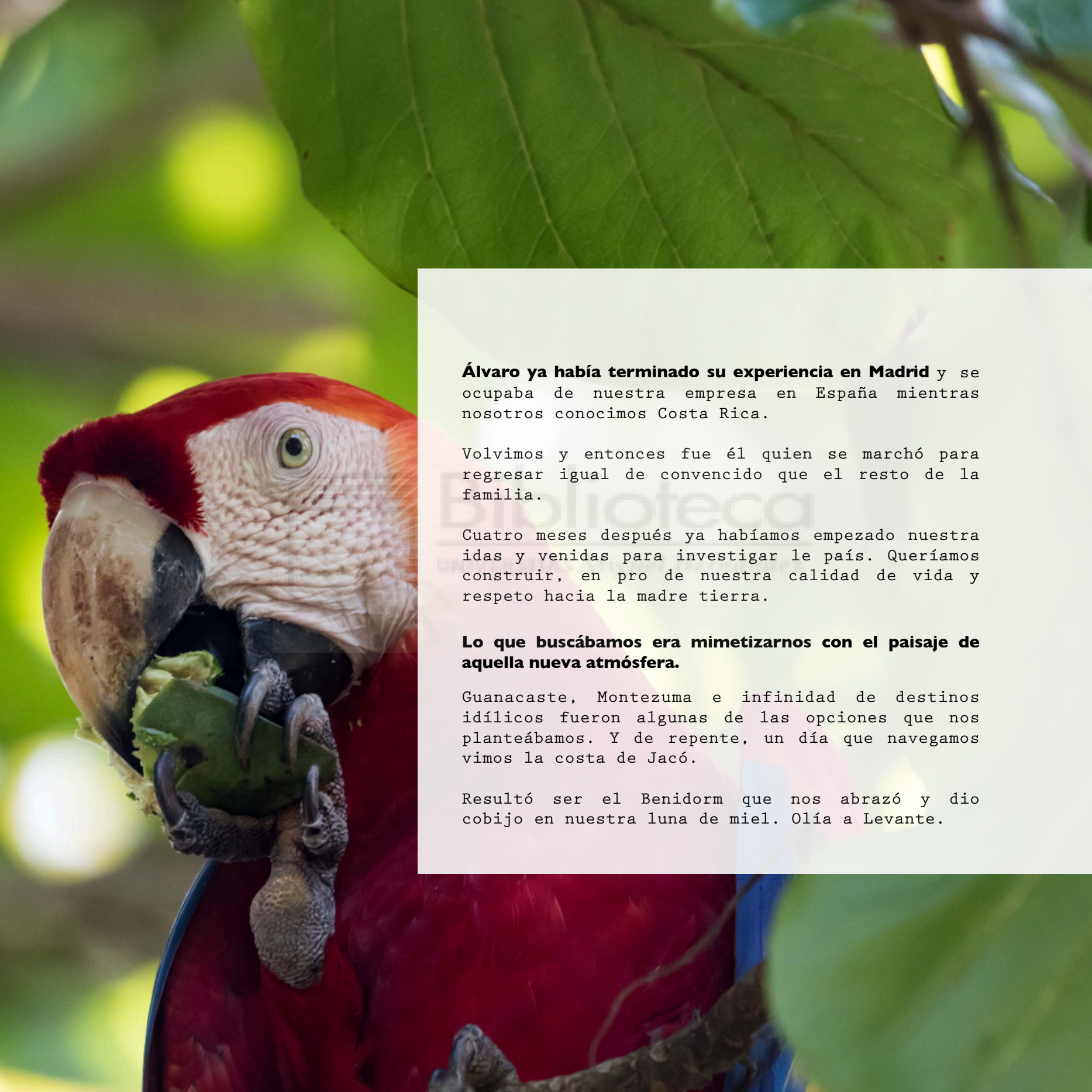
Y cruzaron el charco, sin billete de vuelta.

«Conocimos Costa Rica gracias a la curiosidad de mis hijos... Volvimos enamorados de aquella tierra».

CRUCES TRANSATLÁNTICOS

10





Álvaro ya había terminado su experiencia en Madrid y se ocupaba de nuestra empresa en España mientras nosotros conocimos Costa Rica.

Volvimos y entonces fue él quien se marchó para regresar igual de convencido que el resto de la familia.

Cuatro meses después ya habíamos empezado nuestras idas y venidas para investigar el país. Queríamos construir, en pro de nuestra calidad de vida y respeto hacia la madre tierra.

Lo que buscábamos era mimetizarnos con el paisaje de aquella nueva atmósfera.

Guanacaste, Montezuma e infinidad de destinos idílicos fueron algunas de las opciones que nos planteábamos. Y de repente, un día que navegamos vimos la costa de Jacó.

Resultó ser el Benidorm que nos abrazó y dio cobijo en nuestra luna de miel. Olía a Levante.

**NOSOTRXS AQUÍ
MIS HIJOS ALLÍ**

11

Biblioteca
UNIVERSIDAD Miguel Hernández

Era nuestro segundo viaje a Costa Rica, considerábamos que ya habíamos cumplido nuestros objetivos en España y teníamos la oportunidad de crear junto a nuestros hijos un negocio más saludable.

Jacó era el lugar.

Invertimos en un terreno, volvimos a los siete meses y ampliamos. Fue en onces cuando empezamos a construir nuestra casa.

El terreno era bastante amplio de manera que pensamos en desarrollar un concepto turístico basado en casitas orgánicas para períodos vacacionales.

Somos cuatro así que mis hijos se quedaron en España al frente de la empresa de limpieza.

Mis hijos heredaron el espíritu emprendedor, y teníamos una sola base profesional que hermanaba la esencia de todo lo que hacíamos: la confianza.

Tres o cuatro viajes al año, cada uno y durante tres años seguidos... En eso se había convertido nuestra vida de emprendedorxs.


Costa Rica nos ha permitido viajar en familia, y disfrutar con perspectiva de nuestro éxito. Soy feliz, aunque siempre esté inquieta por o preocupada por mis negocios.

El espíritu emprendedor nunca descansa.

EL PENÚLTIMO COLOFÓN

12

Biblioteca
UNIVERSIDAD Miguel Hernández



Las mujeres venimos a este mundo a soportarlo todo. Y ahora me doy cuenta de una cosa, y es que muchas de las situaciones de mi vida han girado en torno a una única perspectiva: el bienestar del alma.

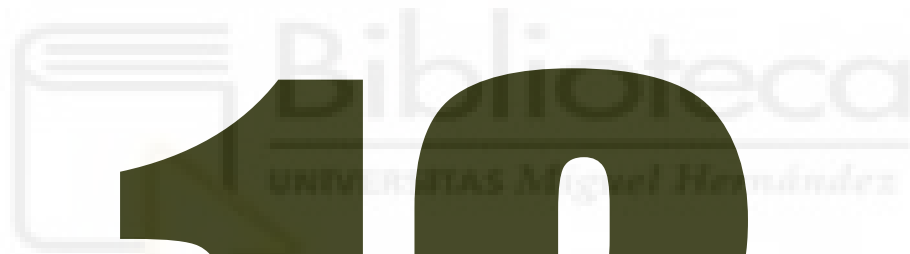
No le atribuyo valor a las cosas “de valor”.


Nunca me gustaron los grandes lujos, y ese es el enfoque que quisimos darle a esta nueva aventura con forma de retiro de paz en Costa Rica. Y así lo hicimos, utilizamos madera de los árboles caídos para mesas, relojes, bancos e infinidad de piezas creativas.

«Y nunca tuvimos miedo, solo ganas, ya que si lo hicimos fue porque quisimos... porque el espíritu emprendedor nunca muere».

**MI RIESGO:
LA OPORTUNIDAD**

13



A black and white photograph of a glass pyramid structure, possibly a modern architectural element or a decorative object, set against a cloudy sky. The pyramid is composed of several triangular panels meeting at a central point. The lighting is soft, and the overall mood is contemplative.

No quiero abandonar nada de España, a veces siento la nostalgia pero consigo entretenerla y se escapa.

Pienso que volveré, siempre vuelvo. No hay nada que abandone, mi entorno y mi negocio continúan en Elche y seguirán allí por mucho tiempo.

Lo que espero es que mis hijos siempre se lleven más, que nuestro sacrificio valga la pena y que disfruten de una calidad de vida superior a la que nosotros hemos conocido.

A miles de km de casa creamos una estructura recíproca, protegida y enfocada al bienestar integral del ser y del alma.

Y nunca tuvimos miedo, solo ganas, ya que si lo hicimos fue porque quisimos.

Porque el espíritu emprendedor nunca muere y si eres mamá, la única consecuencia es que probablemente, tus hijxs hereden tu inquietud y pasión por mejorar.

LOLITA



Matriarcas

Este cuaderno ha sido creado desde el amor y la pasión que siente **@matriarcasilicitanas** por todas las historias de mujeres que han sabido convertir su vida en ejemplos de conciliación entre el éxito profesional y maternal.



LOLITA

INTERPRETACIÓN DERIVADA DE LA INVESTIGACIÓN

La puesta en marcha de los resultados ha demostrado como la posibilidad de contar historias personales, particulares y cuyas protagonistas sean madres emprendedoras es posible como forma de microperiodismo.

La financiación autónoma o colectiva, cuyo origen reside en entes no tan conocidos o lejanos a los MMCC, ha sido una clave importante para obtener piezas que susciten el intereses de los más escépticos hortodoxos.

El periodismo y su naturaleza como cuarto poder se hacen posibles con la descentralización del poder, detectando los proyectos que generen intereses y financiando así solo aquellos que cumplan la labor a prudentemente seleccionada.

Microperiodismo y *crowdfunding* son el maridaje perfecto para evadir la destrucción masiva de puestos de trabajo en MMCC y consolidar una opinión pública real, contrastada, fuera de tóxicos y edulcorantes dinerarios.

Por un periodismo de calidad, curioso, empedernido y siempre auténtico.

Tania Soto Valdeón

BIBLIOGRAFÍA

Rivera , E. (2012). *CROWDFUNDING: La eclosión de la financiación colectiva*. España: Microtemas y Ediciones Qve

Elpidio del Campo Cañizares. (2013). *BUSCANDO HISTORIAS: MICRORREPORTAJES EN LA PEQUEÑA PANTALLA*. Elche. Universidad Miguel Hernández. Recuperado de https://www.researchgate.net/profile/Elpidio_Del_Campo_Canizares2/publication/262727656_Buscando_Historias_Microrreportajes_en_la_pequena_pantalla/links/00b7d5389fc45bd32d000000.pdf

Kevin Bruno Estarellas Gardiol. (2015). *Crowdfunding, una nueva alternativa de financiación en auge*. La Laguna. Universidad de La Laguna Recuperado de <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/1498/Crowdfunding,+una+nueva+alternativa+de+financiacion+en+auge.pdf?sequence=1>

Julio Aracil Moratel. (2016). *MICROPERIODISMO I PERIODISMO DIGITAL Y NUEVAS ESTRUCTURAS*. Cataluña. Universidad Oberta de Catalunya Recuperado de http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/54901/1/julioaracil_TFG_0616.pdf