

II Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercados de Trabajo.

Santa Fe, 4 y 5 julio de 2012

Mujer y micro-emprendimientos en la provincia de Córdoba*

María Eugenia Meiners[♦] Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias
Económicas, Universidad Nacional de Córdoba
Av. Valapariso s/n, Ciudad Universitaria, Córdoba, Argentina
(*eugeniameiners@hotmail.com*)

B. Eugenia Perona Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Económicas,
Universidad Nacional de Córdoba
Av. Valapariso s/n, Ciudad Universitaria, Córdoba, Argentina
(*eugenia.perona@eco.uncor.edu*)

Eje Temático 5: La problemática de género en los mercados de trabajo regionales

* Para ser presentado en las II Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercados de Trabajo. Santa Fe, Argentina, 4 y 5 julio de 2012.

Este trabajo fue financiado mediante subsidio PID 2008/000121del Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Provincia de Córdoba. Argentina.

[♦] Becaria SECYT-UNC

1. Introducción

Las políticas económicas imperantes en América Latina durante la década del '90 han conducido al aumento del desempleo estructural, la inestabilidad y la precariedad del empleo. Por otra parte, en la medida que la participación de las mujeres en el mercado laboral ha crecido sostenidamente durante las últimas décadas, su aporte económico ha cobrado cada vez más importancia fuera del ámbito de la reproducción social. Además de incorporarse como empleadas o trabajadoras por cuenta propia, muchas mujeres han optado por el autoempleo y los micro y pequeños emprendimientos productivos y comerciales. No obstante, las diferencias de género han subsistido y las mujeres siguen viéndose negativamente afectadas en términos de su inserción laboral, la permanencia y calidad del empleo, y por lo tanto, en sus posibilidades de acceso a la independencia económica y la autonomía (CEPAL, 2005).

Por otra parte, la situación económica adversa contribuyó a acelerar la disolución del modelo patriarcal de familia, el cual conlleva fuertes tendencias autoritarias y está en decadencia en la mayor parte del mundo occidental. El aumento en la participación laboral de la mujer – con el consecuente abandono de su rol tradicional de ama de casa, esposa y madre – unido a otros factores de índole social, tales como la caída en la nupcialidad y el aumento en las tasas de divorcio, pusieron ciertamente en jaque la concepción de la familia nuclear patriarcal (Jelin, 2005).

La transformación de la cultura y los valores sociales hacia una concepción menos rígida del grupo familiar es un proceso inexorable pero que generalmente lleva tiempo, ya que implica reemplazar hábitos adquiridos y reproducidos durante generaciones, por nuevas normas compartidas de pensamiento y comportamiento. En otras palabras, dicha transformación implica un proceso de cambio institucional (Hodgson, 2007). Por este motivo, la presencia de factores aceleradores del cambio – tal como lo fuera en Argentina la profunda crisis económica de la década pasada – que requieren de ajustes inmediatos y adaptaciones inminentes, normalmente genera una fuerte resistencia en los individuos involucrados, así como la búsqueda de modos y atajos para que la transición resulte lo menos dura posible.

En el caso puntual del incremento en la participación laboral de la mujer, la estrategia de adaptación a los nuevos roles dentro de la familia se orienta a intentar compatibilizar el papel “reproductivo” que le asigna el modelo patriarcal tradicional, con la nueva función “productiva” que las mujeres se vieron obligadas a cumplir. Una posibilidad para lograr dicha armonización fue la del trabajo desde la casa, que en la literatura se conoce como *home-based work* (producción doméstica). En este contexto y en el caso argentino, cobra relevancia el desarrollo de numerosos micro-emprendimientos liderados por mujeres, que surgieron y se consolidaron en el país desde la segunda mitad de los ‘90 y hasta la actualidad.

La existencia y magnitud de este fenómeno ha sido reconocida y estudiada a lo largo del territorio nacional (PNUD, 2005). En el presente trabajo – que es parte de una investigación más amplia sobre micro-empresas – se aborda el tema de los micro-emprendimientos desarrollados por mujeres como estrategia para aportar recursos adicionales al hogar, en el ámbito de la provincia de Córdoba. Cabe destacar que la participación de la mujer cordobesa en el sector de las micro-empresas ha sido sustancial, encontrándose en 2008 que, sobre una muestra de 294 micro-emprendedores, 120 (equivalente al 41%) eran mujeres (Gertel *et al.*, 2009).

Específicamente, esta ponencia intenta analizar los factores determinantes de los micro-emprendimientos impulsados por mujeres a través de la exploración de una encuesta realizada en Córdoba, en el marco del estudio mencionado anteriormente. Se estudiarán dos cuestiones centrales. Por un lado, cuáles son las motivaciones que llevaron a las mujeres a convertirse en propietarias de micro-emprendimientos y si éstas difieren de las motivaciones que impulsan a los hombres. Por otro, el grado de heterogeneidad que exhiben los micro-emprendimientos liderados por mujeres.

El resto de la ponencia está organizada como sigue: en la próxima sección se explicita el marco teórico dentro del cual se contextualiza el trabajo, seguido por otra que contiene una descripción de la metodología de estudio. En la cuarta y quinta sección se muestran los resultados alcanzados y la interpretación de los mismos. Por último, se incluye un resumen de las principales conclusiones a las que se ha arribado con el trabajo y el mensaje que transmiten.

2. Marco teórico

La mayor parte de los estudios que consideran el tema de género se enfocan en las micro-empresas, sector que si bien presenta similitudes con el de las pequeñas y medianas empresas, suele tener otros condicionamientos en su origen y desempeño, así como en la frecuencia de nacimientos y muertes de los proyectos (CEPAL, 2010).

En lo que respecta a la mayor participación de la mujer en la fuerza laboral, desde un punto de vista macroeconómico el desarrollo de micro-emprendimientos es un acontecimiento positivo. La calidad del trabajo se ve incrementada, ya que es seleccionada de una reserva más amplia de mano de obra disponible, lo cual aumenta la productividad y el crecimiento. Además crece el número de personas que contribuyen al fisco. También tiene implicaciones significativas para el hogar: se elevan el poder adquisitivo y la seguridad financiera, y aumenta la injerencia de la mujer en las decisiones en materia de gastos y la asignación del tiempo entre los distintos miembros de la familia, incluidos los niños (BID, 2006).

Más allá de su impacto económico, el acceso de la mujer al trabajo remunerado ha generado cambios en las relaciones de género. El empleo femenino ha alterado las percepciones de los miembros de la familia o la comunidad en torno al valor atribuido a la mujer, pero sobre todo la percepción que ella tiene de sí misma, además de que su sentido de independencia y dignidad se ha visto fortalecido. Al asumir responsabilidades por fuera del hogar, la mujer ha obtenido libertad y oportunidades para socializar y hacer una vida independiente de la de su familia. El empoderamiento económico también ha permitido que la mujer tome decisiones de vida estratégicas, como posponer la edad en que se casa y tiene hijos. Por último, su opción por el trabajo remunerado le ha permitido dejar a maridos abusivos o renegociar los términos de su relación de pareja. Sin embargo y a pesar de los aspectos positivos que tiene la participación femenina en el mercado laboral, aún no se le ha prestado suficiente atención al hecho de que la mujer sigue siendo la responsable fundamental de la crianza de los hijos, la atención y el cuidado de los miembros de la familia, y los oficios domésticos (*ibid.*, 2006).

Por otra parte, los procesos de descentralización y externalización de actividades productivas y servicios sufridos en las últimas décadas han fomentado el surgimiento de nuevas modalidades de trabajo. Una de estas nuevas formas es el trabajo desde la casa, que como se dijera más arriba es usualmente denominado *home-based work* (Jelin, 2000). En este sentido, el nuevo papel que estaría desempeñando en América Latina el trabajo desde el hogar, debe ser analizado en el contexto del proceso de transformación de la organización de la producción, la empresa y el trabajo (OIT, 2006).

Un aspecto importante para la instalación de un micro-emprendimiento es el acceso a los recursos. Recientes estudios realizados sobre actividades emprendedoras centran su atención en la importancia del acceso al capital financiero y a la información; sin embargo existen otros factores denominados “disposicionales” (Allen, 2008), relacionados con la condición social, el medio, y los lazos afectivos y sociales, a partir de los cuales los individuos deciden iniciar un emprendimiento. Las diferencias de género también son un factor significativo y hasta ahora poco estudiado a la hora de analizar las diferentes variables que permiten comprender las causas de la actividad emprendedora.

Por ello, identificar y reconocer el aporte de las mujeres al desarrollo productivo de la región a través de distintas alternativas de trabajo, como así también entender las realidades actuales desde el punto de vista cuantitativo, permite comenzar a conocer quiénes son y comprobar que existe una importante masa crítica de mujeres en condiciones de incorporarse a la actividad emprendedora en la mayoría de los países de la región. El presente trabajo intenta arrojar luz sobre estos aspectos.

3. Diseño metodológico del estudio

Se entiende como “emprendedor” a un individuo que da comienzo a una nueva empresa, siendo estos hombres y mujeres cruciales para el crecimiento y desarrollo de un país. La habilidad emprendedora consiste en la capacidad de una persona de identificar y aprovechar oportunidades que le permitan iniciar un emprendimiento. El/la fundador/a de un emprendimiento lleva a cabo sus iniciativas haciendo uso de su conocimiento, experiencia,

red de contactos, recursos económicos y otros activos necesarios, ya sea que estén bajo su control o que tenga que acceder a ellos por otros medios (CEPAL, 2010).

Una primera cuestión que se debe abordar, es la de definir qué se entiende por *micro-emprendimiento* a los fines del presente trabajo. Resulta complejo conceptualizar la “micro-empresa”, pues es una categoría que revela una realidad y oculta otra, dando una ilusión de algo racional, manejable, formalizado y a su vez de un tamaño pequeño (“micro”). Si bien el concepto de lo que hoy se denomina micro-empresa ha existido desde siempre, el mismo ha comenzado a tener una identidad definida entre finales de los años ‘70 y comienzos de los ‘80, con el crecimiento potencial del sector informal.¹

Si bien desde el punto de vista económico no resulta fácil definir las, en principio podemos afirmar que no es simplemente una empresa incipiente de pequeño tamaño (medido en la forma tradicional de ventas o mano de obra ocupada). Un micro-emprendimiento implica la detección previa de un nicho de mercado digno de ser explotado. A su vez, ese nicho debería responder casi siempre a una innovación (tecnológica, de comercialización o de servicios) que el/la emprendedor/a debe saber cómo explotar.

Un micro-emprendimiento puede evolucionar hacia una PyME o permanecer como micro-empresa, dependiendo del contexto económico, la gestión del emprendimiento y la posibilidad de acceso al crédito. Es importante tener en cuenta que existen diferencias entre micro y pequeñas empresas. Ambas categorías abarcan un conjunto heterogéneo de unidades económicas, que requieren no sólo de políticas y estrategias diferentes, sino también flexibles y focalizadas, de acuerdo a las necesidades de cada segmento y los contextos donde se desarrollan.

En general, las actividades micro-empresariales se alejan de las características propias de una empresa: son más informales, discontinuas, ligadas a la supervivencia, flexibles, con escaso reconocimiento público, cuentan con propósitos múltiples y cambiantes, están sujetas a

¹ Existe una diversidad de criterios para definir la categoría “microempresario(a)”. Estudios realizados por la Organización Internacional del Trabajo que sistematizan los programas que apuntan al desarrollo de la capacidad empresarial de las mujeres, definen diversos conceptos como los de microempresas y empresario. Así, consideran que las microempresas abarcan el empleo por cuenta propia y las unidades que cuentan con un máximo de 10 trabajadores, entre ellos aprendices y trabajadores familiares, remunerados o no remunerados.

procesos de declinación y cambio de actividad. En la mayoría de los casos, son empresas de pequeña escala, ubicadas en el ámbito urbano o rural, con bajo número de trabajadores, de naturaleza privada, de propiedad individual o asociativa, con escaso capital —originado en ahorros personales o familiares— con incidencia, en ciertos casos, en el trabajo familiar, que producen bienes de consumo o prestan servicios en el medio de su radicación (CEPAL, 2010).

En esta investigación se decidió adoptar un criterio objetivo, siguiendo la clasificación que realiza el Censo Nacional Económico (en adelante, CNE), el cual reconoce como micro-empresas a aquellos establecimientos que al momento de su inicio cuentan con 5 empleados o menos (CNE, 2004).

Respecto de las fuentes de información, los datos fueron recogidos a través de una encuesta llevada a cabo durante el segundo semestre de 2007 y primero de 2008. A tal fin, se seleccionó una muestra aleatoria de micro-empresas de la provincia de Córdoba, a partir de un padrón especial confeccionado con los establecimientos que estaban funcionando al momento de realizar la investigación. Es importante mencionar que en dicha época no existía un registro oficial de todas las empresas radicadas en Córdoba para ser usado como marco muestral, dado que el censo económico de 2004 (que debería haber proporcionado dicha información) aún no se encontraba disponible. Por lo tanto, se trabajó con datos de otras fuentes, tomándose también el censo económico anterior (CNE, 1994) como marco de referencia general.

De manera que la primera tarea consistió en elaborar un padrón especial recurriendo a información de organizaciones gubernamentales y no gubernamentales que gestionan micro-créditos, subsidios, cursos de capacitación y ayuda en general a pequeños productores.² El registro especial que se logró conformar comprende un total de 4100 unidades del cual se tomó la muestra aleatoria para realizar la encuesta, cuyos resultados y conclusiones son, por lo tanto, estadísticamente representativos de todos los pequeños negocios incluidos en el mismo.

² Se consultó a municipalidades y ferias, así como a la Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa, Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba, y Fundación Banco de la Provincia de Córdoba.

La Tabla 1 muestra la distribución, por sectores, de los establecimientos con 5 o menos personas ocupadas, de acuerdo con el censo económico, el padrón especial y la muestra diseñada. Con respecto a esta última, se utilizó una muestra estratificada que tuvo en cuenta la importancia relativa de cada una de las regiones y sectores productivos con distinto grado potencial de innovación tecnológica. El tamaño de la muestra fue de 294 micro-emprendimientos, correspondiendo 114 de los mismos a la ciudad Capital (39%) y 180 al interior de la provincia (61%).

Tabla 1. Distribución de micro-emprendimientos de la provincia de Córdoba por sectores de actividad

Sector de actividad	CNE 1994		Padrón		Muestra	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Industrial	6.318	8,2	1.370	33,5	157	53,4
Servicios	25.826	33,4	620	15,2	61	20,7
Comercio	45.277	58,5	611	14,9	25	8,5
Activ. agropecuarias			1.318	32,2	44	15,0
Otros			170	4,2	7	2,4
Total	77.421	100	4.089	100	294	100

Fuente: elaboración propia sobre la base del CNE 1994, datos del padrón y resultados de las encuestas.

Para recoger los datos de la encuesta se confeccionó un cuestionario estructurado de 42 preguntas, incluyendo los siguientes aspectos: (i) datos de identificación y caracterización del micro-emprendedor y de su micro-emprendimiento, (ii) actividad principal del micro-emprendimiento, (iii) trayectoria laboral del emprendedor, (iv) circunstancias relacionadas con el inicio del micro-emprendimiento (motivación y apoyo recibidos), (v) evolución del emprendimiento y (vi) visión a futuro del emprendedor. La aplicación del instrumento estuvo a cargo de encuestadores debidamente capacitados que realizaron entrevistas domiciliarias al responsable del micro-emprendimiento.

4. Una alternativa: la producción doméstica

Los trabajadores que realizan algún tipo de labor desde su casa son principalmente personas que tienen alguna imposibilidad para trabajar fuera de sus hogares. Estos

trabajadores se ubican dentro de algunas de las siguientes categorías: a) mujeres con niños u otras responsabilidades que requieren que permanezcan cerca del hogar durante el día; b) individuos que presentan alguna condición física o mental que limita su capacidad para trasladarse al lugar de trabajo; y c) aquellos que tienen alguna dificultad para ingresar a la fuerza laboral debido a restricciones legales, discriminación o asimetrías en la información (Cunningham y Ramos Gómez, 2004).

Remitiéndonos a nuestra investigación sobre la provincia de Córdoba, en relación a la primera categoría, es decir, las mujeres con responsabilidades en el hogar, el 61% del total de los micro-emprendedores que manifestaron trabajar en sus hogares son mujeres (Tabla A1 del Anexo). Esto es bastante similar a la tendencia mundial, que sostiene que más de la mitad de la fuerza de trabajo que realiza producción doméstica son mujeres, estimándose en un rango que va desde el 64% hasta el 90% (*ibid.*, 2004).

Por otra parte, si comparamos a las mujeres con responsabilidades familiares con aquellas que no tienen niños o un lazo conyugal estable, vemos que las primeras cuentan con una mayor predisposición a desarrollar producciones domésticas. Así por ejemplo, en Brasil y México las mujeres casadas tienen aproximadamente un 3% más de probabilidad de trabajar desde su hogar que las mujeres solteras (*ibid.*, 2004). En el caso de Córdoba, los resultados de la encuesta permiten observar que las mujeres casadas o en unión consensual representan más del 60% de total de las mujeres encuestadas, contra un 15% de las solteras (Tabla A2 del Anexo).

Un aspecto interesante que surge al analizar los resultados de la encuesta, es el hecho de que las familias con micro-emprendimientos llevados a cabo por mujeres perciben un ingreso familiar total inferior al de las familias donde el micro-emprendimiento está a cargo del varón (Tabla A3 del Anexo). Una posible hipótesis en torno a esta cuestión sería que el trabajo de la mujer complementa al de su pareja, en aquellos casos en donde el hombre se encuentra desempleado o su ingreso es insuficiente. En efecto, éste es uno de los factores causales que indicaron muchas mujeres cuando se les preguntó por el momento en que iniciaron su actividad como micro-emprendedoras.

El hecho de que las mujeres perciban un ingreso inferior no se da solamente en el caso de los micro-emprendimientos. En este sentido, Fairlie y Robb (2008) muestran que las mujeres propietarias de negocios en Estados Unidos perciben en promedio un ingreso inferior al de los hombres, en tanto que De Mel *et al.* (2008) analizan diferentes explicaciones para los bajos retornos de las mujeres propietarias de micro-emprendimientos en Sri Lanka. Según estos autores, dichas diferencias no se deben a distintas habilidades, aversión al riesgo o capacidades empresariales de las mujeres en relación a los hombres. Asimismo encuentran evidencia de que, de acuerdo a quién genere el ingreso familiar, el patrón de consumo varía, aún cuando el ingreso total familiar sea el mismo (i.e. las mujeres tienden a gastar más en consumo del hogar). Otra cuestión interesante que detectan es que las mujeres tienen un menor acceso al financiamiento, dejando como interrogantes para futuras investigaciones por qué éstas cuentan con menos oportunidades de inversión y son más proclives a trabajar en sectores con bajos retornos.

La literatura también afirma que los productores domésticos son más propensos a permanecer en la informalidad, aunque la proporción en la que esto sucede difiere entre los distintos países (Cunningham y Ramos Gómez, 2004). Al respecto y como una medida aproximada del grado de informalidad que impera en el caso de la provincia de Córdoba, se observa que del total de personas que trabajan en su hogar, el 48,6% no realiza aportes jubilatorios, contra un 32,3% de aquellos que trabajan fuera del hogar y tampoco los efectúan (Tabla A4 del Anexo).

5. Factores determinantes de los micro-emprendimientos impulsados por mujeres en la provincia de Córdoba

En el análisis de los factores determinantes de los micro-emprendimientos a cargo de mujeres hay dos aspectos interesantes para destacar. El primero se refiere a las motivaciones que impulsan a la mujer a convertirse en micro-emprendedora, así como la diferencia con los estímulos que impulsan al varón en el mismo sentido. El segundo aspecto está dado por el hecho de que las mujeres constituyen un grupo heterogéneo, donde la educación y los lazos familiares resultan factores determinantes para definir su éxito relativo como micro-empresaria.

5.1. Motivaciones de las mujeres para convertirse en micro-emprendedoras

Los factores que impulsan tanto a hombres como a mujeres a desarrollar un emprendimiento pueden ser de “presión” o de “empuje”, y el desempeño empresarial responderá en diferente forma dependiendo del tipo que predomine. Los factores de *empuje* (motivación), tales como el afán de independencia, el deseo de realización personal, el impulso empresarial (liderazgo, locus de control interno y asunción de riesgos), la búsqueda de ingreso adicional y la independencia financiera; traen aparejado un mayor grado de compromiso y participación. Las mujeres (y los hombres) que están guiados por motivaciones de este tipo cuentan con condiciones para un mejor desempeño. Si, por el contrario, las que predominan son fuerzas de *presión*, tales como la carencia de ingresos para cubrir las necesidades del hogar, la insatisfacción en un trabajo previo (dificultades para progresar o incongruencia entre calificación y ocupación), los problemas para encontrar un trabajo, o la necesidad de horarios más flexibles para combinar la producción doméstica con la producción industrial; los empresarios que surjan serán más débiles (CEPAL, 2005).

En particular, la decisión de una mujer de convertirse en micro-emprendedora contempla dos instancias: por un lado, la decisión de ingresar al mercado laboral y por otro, la decisión de trabajar en relación de dependencia o por cuenta propia.

De acuerdo con la teoría económica tradicional, las mujeres ingresan al mercado laboral sólo si el beneficio de trabajar es superior al beneficio de quedarse en la casa ocupándose de las tareas domésticas (Woolley, 1999). Para medir el beneficio de trabajar, normalmente se utiliza el salario. Frente a esa postura, la economía feminista sostiene que existen otros aspectos cualitativos que juegan un rol fundamental en la decisión, como por ejemplo, el buscar independizarse, progresar económicamente o lograr una realización personal. También influye el hecho de tener hijos y la edad de los mismos, ya que cuando son niños pequeños la dependencia de la madre es mucho mayor. Un análisis similar se puede realizar para dar cuenta de la elección de trabajar por cuenta propia o en relación de dependencia, ya que juegan el mismo tipo de estímulos o motivaciones.

A partir del análisis de los resultados de la encuesta se puede observar que los factores que motivaron tanto a las mujeres como a los hombres micro-emprendedores en Córdoba resultan similares (Tabla 2). En primer lugar se ubica el deseo de progresar económicamente, seguido por alcanzar la realización personal, poner en práctica sus conocimientos y ser su propio jefe. Una diferencia importante es la motivación que produce el estar desempleado: mientras que el 50% de las mujeres respondió que dicho factor era relevante, sólo una cuarta parte de los varones afirmó lo mismo.

Tabla 2. Factores que motivaron la decisión de iniciar el micro-emprendimiento

Motivaciones	Varón		Mujer	
	Recuento	%	Recuento	%
Progresar económicamente	163	93,68	107	89,17
Lograr realización personal	149	85,63	102	85,00
Poner en práctica conocimientos	115	66,09	82	68,33
Ser el propio jefe	111	63,79	74	61,67
Estaba desempleado	43	24,71	61	50,83
Influencia familiar/amigos	63	36,21	49	40,83
Solidaridad social	35	20,11	25	20,83
Seguir tradición familiar	40	22,99	10	8,33
Ser como algún empresario que admiraba	21	12,07	14	11,67
Otras	21	12,07	26	21,67

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Si comparamos estos resultados con los obtenidos en un estudio similar realizado para México (Cunningham, 2000), vemos que el principal factor de motivación para las mujeres en dicho país es incrementar el ingreso familiar, lo cual podría asimilarse a la motivación de progresar económicamente considerada en el presente trabajo. Para los hombres mexicanos, en tanto, el principal estímulo es el deseo de ser independiente, que en nuestro caso se equipara con la motivación de ser su propio jefe, una de las más importantes también.

En consecuencia, se observa cierta similitud en cuanto a los factores de motivación para los casos de Córdoba y México, lo cual podría sugerir la presencia de algunos patrones comunes y/o universales a la hora de tomar la decisión de iniciar una micro-empresa. No obstante, en México la diferencia entre géneros es más marcada, ya que el hecho de ser independiente es muy importante para los varones (46,5%) pero no tanto para las mujeres

(9,8%); mientras que incrementar el ingreso familiar es sustancialmente más relevante para las mujeres (62,7% contra 12,9% de los hombres).

Otro aspecto interesante es la elección del sector económico donde se desarrolla el emprendimiento, ya que el mismo no es aleatorio sino que depende de diversas restricciones y preferencias personales. En el caso de la provincia de Córdoba se encontró que las mujeres se concentran principalmente en los sectores de “elaboración de productos alimenticios y bebidas” (20%) y “confección de prendas de vestir” (17,5%) (Tabla A5 del Anexo). Una posible explicación es la mayor flexibilidad que otorga trabajar en estos sectores de actividad. Por ejemplo, al encuestar a una mujer que hacía tortas y postres a pedido, ella manifestó que trabajaba en su casa y tenía hijos pequeños, comentando que una de las ventajas de su trabajo era que podía adaptarse perfectamente al horario de sus niños. Su único condicionante era la fecha de entrega, pero no importaba si hacía la torta por la noche o a la siesta, o por partes en momentos que le quedaban cómodos.

Un aspecto adicional es el rol o función que la sociedad espera que cumpla la mujer, que en amplios sectores sigue dominada por la visión tradicional de las mujeres como *caregivers* (persona dedicada al cuidado de niños, ancianos y/o discapacitados), más que de *breadwinners* (sostén de la familia) (Cunningham, 2000). Sin embargo, el modelo nuclear patriarcal de familia, que consiste en una madre que se ocupa de las tareas domésticas y de los cuidados, un padre que obtiene los ingresos, e hijos dependientes; es cada vez más irrealista debido a la imposibilidad del jefe de familia, por sí solo, de proveer todos los recursos necesarios para el hogar. Como se afirmara en la introducción, la fuerte crisis económica por la que atravesó Argentina recientemente contribuyó a agudizar y acelerar este proceso. A pesar de ello, la marcada diferencia de roles según el género aún persiste, por lo que muchas mujeres no sólo se vieron compelidas a ingresar al mercado de trabajo, sino que necesitan distribuir su tiempo cada vez más entre los roles productivo y reproductivo, dando lugar a un fenómeno que en la literatura feminista se conoce como la “doble jornada” o el “segundo turno” (Sagrario Floro, 1999).

En este sentido es interesante analizar la reacción de las personas cercanas a las micro-emprendedoras cordobesas cuando éstas pensaron en iniciar el emprendimiento. Los

resultados de la encuesta muestran que, en general, el núcleo familiar de las mujeres emprendedoras se muestra receptivo y apoya la iniciativa, ya que sus familiares más cercanos reaccionaron mayoritariamente en forma positiva (83% contra un 3% de recepción neutral y un 13% de recepción negativa) (Tabla A6 del Anexo).

5.2. ¿Son todas las micro-emprendedoras cordobesas iguales?

Aunque en los últimos años se observa una participación más activa de mujeres en actividades productivas independientes, es escaso el conocimiento que se posee sobre el heterogéneo universo de mujeres que se desempeñan dentro del sector.

Con el objeto de responder a este interrogante se realizó un análisis de *cluster* o conglomerados, que es un método de clasificación que tiene por objeto agrupar elementos (observaciones o variables) en grupos homogéneos en función de las similitudes entre los mismos (Peña, 2002). Específicamente, a través de este análisis se pudo agrupar a las mujeres encuestadas en función de las similitudes que presentaban en aspectos relativos a lo siguiente: a) índice de performance del micro-emprendimiento,³ b) grado de dedicación al micro-emprendimiento, c) intensidad de uso de capital propio, d) motivación por estar desempleada, e) proporción de familiares que trabajan en el micro-emprendimiento y f) nivel educativo.

Como resultado del análisis pudieron efectuarse agrupamientos que llevaron a clasificar a las mujeres micro-emprendedoras de Córdoba en *cuatro grupos diferenciados* (Tablas A7 y A8 del Anexo). Cada uno de los grupos puede ser aproximadamente caracterizado o descrito como se detalla a continuación.

- **GRUPO 1: Emprendedoras de subsistencia** (39 observaciones)

Este es el grupo más numeroso, que trabaja con mayor proporción de familiares. A su vez son mujeres que se vieron altamente motivadas por el desempleo para iniciar el emprendimiento y que cuentan con los menores niveles de instrucción de la muestra. No

³ Este índice fue construido como una medida del desempeño de los micro-emprendimientos a partir de la opinión del entrevistado con relación a los siguientes aspectos de la evolución de su negocio: nivel de ventas, utilidad, personal ocupado, imagen o prestigio social del emprendimiento y en qué medida la actividad le permite cubrir los gastos necesarios para vivir.

obstante, la intensidad de uso de capital propio es superior al promedio y el nivel de performance o desempeño no es el más bajo.

Dadas las características del grupo, una hipótesis explicativa plausible es que estas mujeres decidieron iniciar un micro-emprendimiento para salir de una situación de pobreza o exclusión. De hecho, su mayor motivación, luego de estar desempleadas, fue el deseo de progresar económicamente. Además, son las que menos tiempo le dedican al micro-emprendimiento, lo cual puede deberse a la necesidad de combinar su trabajo con las tareas del hogar y el cuidado de los hijos.

- *GRUPO 2: Emprendedoras familiares* (30 observaciones)

Las micro-emprendedoras de esta categoría no estuvieron motivadas por el desempleo, tienen un nivel educativo alto y una buena performance, y la proporción de familiares en el micro-emprendimiento es alta. Las principales motivaciones en su caso fueron las de progresar económicamente y lograr la realización personal. Dichas características indican que estos micro-emprendimientos surgieron por elección propia de las mujeres.

- *GRUPO 3: Emprendedoras innovadoras* (29 observaciones)

Este es el grupo que tiene mejor performance y el que trabaja con menor proporción de familiares. No estuvieron motivadas por el desempleo para iniciar el emprendimiento y la mayor parte del financiamiento es con capital propio. También son las mujeres con más alto nivel educativo de la muestra. Se podría decir que estas mujeres son las que más se asocian con el perfil de “empresaria”.

- *GRUPO 4: Emprendedoras vulnerables* (21 observaciones)

Es otro de los grupos que estuvo muy motivado por el desempleo y tiene un nivel educativo inferior al de los demás. A diferencia del primer grupo, trabajan con una proporción muy reducida de familiares. También es el conglomerado con la performance más baja de la muestra y que en menor medida se financia con capital propio.

A partir de la clasificación anterior se pueden observar, claramente, ciertas tendencias marcadas. Por un lado están aquellas mujeres que iniciaron su micro-emprendimiento por necesidad, dado que se encontraban desempleadas y además intentaban progresar económicamente. Luego están aquellas que lo hicieron por vocación, porque les gustaba, se prepararon y se dieron la oportunidad de probar. También están las que buscaron combinar su rol productivo y reproductivo, cumpliendo con el papel de madres sin dejar de estar insertas en la fuerza laboral. Finalmente, se identifica un grupo de mujeres que disponían de muy pocas herramientas – bajo nivel educativo, situación de desempleo, falta de financiamiento, entre otros – y que además no contaban con la participación efectiva de su familia. Para este último grupo, la posibilidad de afianzarse como micro-emprendedora resulta insostenible en el tiempo, lo cual se refleja en el pobre grado de desempeño de sus proyectos.

6. Mujeres y micro-empresas: las políticas públicas de apoyo al sector y la perspectiva de género

El empoderamiento y la autonomía económica de las mujeres son requisitos indispensables para el logro de la equidad de género y se encuentran estrechamente relacionadas con sus posibilidades de participar en el mercado de trabajo. Esto debe entenderse como algo más que el logro de una mayor participación en las actividades productivas y el incremento de sus ingresos; requiere de un análisis integral que posibilite integrar el trabajo productivo y reproductivo, de manera de posibilitar a las mujeres un mayor poder de decisión y acción.

El análisis de *cluster* desarrollado en el apartado anterior refleja la gran diversidad que existe en el sector de las micro-empresas, poniendo de relieve la dificultad para establecer esquemas generalizables y aplicables a todas las realidades. Tanto los enfoques de mercado como los de “empoderamiento” relacionados con la micro-empresa encierran tensiones que les son inherentes. Por ello es necesario distinguir las características de los programas cuyos objetivos, sin ser excluyentes, encaran la posibilidad de compatibilizar las metas de bienestar, desarrollo productivo y equidad de género. Esto requiere identificar con claridad la población destinataria de las políticas, las estrategias y los objetivos generales que se plantean.

Desde el punto de vista del desarrollo productivo y empresarial, es evidente que no todas las micro-empresas, sean de propiedad femenina o masculina, están en igualdad de condiciones para desarrollarse, lo que es atribuible a distintos factores. Mientras que un conjunto de ellas puede aspirar a convertirse en una base empresarial consolidada, otro deberá contentarse con asegurar puestos de trabajo y obtención de ingresos a quienes no pasan por el mercado laboral o no logran insertarse en el mismo a través del empleo asalariado.

Por su parte, en términos de políticas contra la pobreza, el éxito de los programas para micro-empresarias se ve seriamente constreñido por las carencias en cuanto a condiciones de bienestar, sean referidas al cuidado y atención de los niños, al trabajo doméstico o a la calidad de la vivienda, entre otros aspectos. Estas deficiencias incrementan el trabajo no remunerado de las mujeres; a su vez, las insuficiencias en materia de educación limitan el éxito de los programas de capacitación. En definitiva, quizás para muchas mujeres pobres, la solución puede radicar en el despliegue de esfuerzos por establecer una legislación que asegure mejores condiciones laborales (CEPAL, 2005).

7. Conclusión

En las últimas décadas el mercado laboral argentino experimentó una gran transformación que incluyó el surgimiento de numerosos micro-emprendimientos. En un contexto signado por la crisis económica de los '90, algunos de cuyos impactos se extienden hasta la actualidad, las micro-empresas emergieron como una alternativa viable para que muchas mujeres pudieran insertarse en el mercado laboral, trabajando desde su casa y sin descuidar sus responsabilidades domésticas.

Las investigaciones realizadas en América Latina, demuestran que un amplio porcentaje de mujeres desarrolla actividades relacionadas con micro-emprendimientos y estos constituyen una fuente importante de ingresos para sus hogares. La concentración de mujeres en este sector se atribuye a que acceden a la posibilidad de desarrollar un emprendimiento con facilidad, debido a que existen pocas barreras en cuanto a requerimientos (niveles de escolaridad, requisitos legales, capital, otros). Asimismo, al ser la organización de una micro-empresa más flexible (muchas veces las actividades se realizan dentro del hogar y requieren

de poca inversión), les permite compatibilizar el trabajo remunerado con las responsabilidades y tareas familiares que continúan estando a su cargo (CEPAL, 2010).

En este estudio realizado para la provincia de Córdoba se pudo observar que, efectivamente, una proporción importante de los micro-emprendimientos existentes en la actualidad se encuentran encabezados por mujeres. Posteriormente, el análisis se centró en indagar acerca de las motivaciones que impulsaron a muchas cordobesas a iniciarse como micro-emprendedoras. Entre los resultados se destacan distintos tipos de estímulo, como el hecho de progresar económicamente, lograr una realización personal, poner en práctica los conocimientos adquiridos y ser independiente. Dichas motivaciones, en general, concuerdan con los hallazgos de otros estudios a nivel mundial.

También se verificó que las micro-emprendedoras no son todas iguales. A partir de un modelo de *cluster*, pudieron diferenciarse claramente cuatro grupos con características diferenciadas: emprendedoras de subsistencia, familiares, innovadoras y vulnerables. En todos los casos, se aprecia que la educación, los lazos familiares y el hecho de estar o no desempleadas, son factores determinantes del éxito relativo de los emprendimientos.

Finalmente, puede afirmarse que el análisis realizado no sólo permite conocer y comprender las características y motivaciones de las micro-emprendedoras de Córdoba, sino que pone de relieve aquellos aspectos que podrían promoverse, alentarse o corregirse desde el espacio de la política pública, para ayudar a que el micro-emprendedorismo sea una herramienta de desarrollo exitoso en el ámbito provincial. Por ello es necesario entender las características diferenciales del mercado de trabajo y de las actividades económicas donde participan varones y mujeres, identificando las habilidades y restricciones de estas últimas (tiempo, responsabilidades en el hogar, familiares a cargo), Así será posible instrumentar programas y estrategias adecuadas que puedan contribuir al empoderamiento de las mujeres, tanto a nivel individual como colectivo y de esta forma ir avanzando en una agenda de temas que permitan estimar y definir cuáles son las mejores estrategias para superar las diferencias que aún persisten en la región.

El empoderamiento y autonomía de las mujeres debe entenderse como algo más que hechos tales como un incremento en los ingresos, o el agruparse en cooperativas de crédito u organizaciones de mujeres. Este debe adoptar una visión holística que integre el trabajo productivo y reproductivo, aspectos del bienestar, medidas que aborden las desigualdades de poder, cambios institucionales, así como la necesidad de crear conciencia de género en todos los niveles de la sociedad (CEPAL, 2010).

Bibliografía

Arriagada, Irma (2002) “Cambios y desigualdad en las familias latinoamericanas”. *Revista de la CEPAL* 77, pp.143-161

BID (2006). *Mujeres y Trabajo en América Latina. Desafíos para las políticas laborales*. Claudia Piras (editora). Washington DC.

CEPAL (2010). *Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos*. Serie Mujer y Desarrollo N°93. Santiago de Chile.

CEPAL (2005). *Un marco de análisis para el fomento de las políticas de desarrollo productivo con enfoque de género*. Serie Mujer y Desarrollo N°77. Santiago de Chile.

CNE (1994) *Censo Nacional Económico*. INDEC, Buenos Aires

CNE (2004) *Censo Nacional Económico 2004/2005*. INDEC, Buenos Aires

Cunningham, Wendy (2000) “Mexican female small firm ownership: Motivations, returns and gender”. LCSPR/World Bank, Washington DC

Cunningham, Wendy; Ramos Gómez, Carlos (2004) “The home as factory floor: Employment and remuneration of home-based workers”. *Policy Research Working Paper* No. 3295. The World Bank, Washington DC

De Mel, Suresh; McKenzie, David; Woodruff, Christopher (2008) “Are women more credit constrained? Experimental evidence on gender and microenterprise returns”. *Discussion Paper* No. 3743. Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn

Fairlie, Robert; Robb, Alicia (2008) "Gender differences in business performance: Evidence from the characteristics of business owners survey". *Discussion Paper* No. 3718. Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn

Gertel H., Giuliadori R., Bernard L. y Meiners E. (2009) "Desempeño de Micro-emprendimientos y Políticas Públicas en Argentina". VII Jornadas de Economía Laboral de la Asociación Española de Economía del Trabajo. Zaragoza, España, 2 y 3 de julio

Hodgson, Geoffrey (2007) "La propuesta de la economía institucional". En: Geoffrey Hodgson (ed.), *Economía Institucional y Evolutiva Contemporánea*. Universidad Autónoma Metropolitana: México DF, pp.49-87

Jelin, Elizabeth; Mercado, Matilde; Wyczykier, Gabriela (2000) "Home Work in Argentina". Working Paper N°6, *Series on Homeworkers in the Global Economy*, ILO: Geneva

Jelin, Elizabeth (2005) "Las familias latinoamericanas en el marco de las transformaciones globales: hacia una nueva agenda de políticas públicas". Trabajo presentado en la *Reunión de Expertos: Políticas Hacia las Familias, Protección e Inclusión Sociales*. CEPAL, Santiago de Chile, 28 y 29 de junio

OIT (2006) *Trabajo decente y equidad de género en América Latina*. Laís Abramo (editora), Santiago de Chile

Peña, Daniel (2002) *Análisis de datos multivariantes*. Mc Graw Hill: Madrid

PNUD (2005) *Microfinanzas en la Argentina*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Buenos Aires. Disponible en: http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/cenes/Trabajos_publicados/Microfinanzas%20en%20Argentina.pdf

Sagrario Floro, Maria (1999) "Double day/ second shift". In: Janice Peterson and Margaret Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*. Edward Elgar: Cheltenham and Northampton, pp.136-142

CEGeDeTS	UNL	 Estudios Regionales de Mercados de Trabajo y la Problemática Social	FCE	UNL
II Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercados de Trabajo.				
Santa Fe, 4 y 5 julio de 2012				

Woolley, Frances (1999) "Economics of family". In: Janice Peterson and Margaret Lewis (eds.), *The Elgar Companion to Feminist Economics*. Edward Elgar: Cheltenham and Northampton, pp.328-336

Anexo

Tabla A1. Distribución por lugar de trabajo

Lugar de trabajo	Varón			Mujer		
	Recuento	% fila	% col.	Recuento	% fila	% col.
Trabaja en el hogar	42	39,25	24,28	65	60,75	54,17
Trabaja fuera de su hogar	131	70,43	75,72	55	29,57	45,83
Total	173	59,04	100,00	120	40,96	100,00

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A2. Estado civil de las micro-emprendedoras

Situación conyugal	Trabaja en el hogar	
	Recuento	%
Soltero/a	18	15
Casado/a	70	58,3
En unión consensual	4	3,3
Separado/Divorciado	19	15,8
Viudo/a	9	7,5
Total	120	100,00

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A3. Distribución por ingreso familiar total

Ingreso familiar total	Menos de \$1000			De \$1000 a \$1999,99			De \$2000 a \$2999,99			De \$3000 a \$4999,99		
Sexo	Cant	% fila	% col.	Cant	% fila	% col.	Cant	% fila	% col.	Cant	% fila	% col.
Varón	4	2,3	21,1	30	17,2	53,6	51	29,3	59,3	41	23,6	71,9
Mujer	15	12,5	78,9	26	21,7	46,4	35	29,2	40,7	16	13,3	28,1
Total	19	6,5	100,0	56	19,0	100,0	86	29,3	100,0	57	19,4	100,0
Ingreso familiar total	De \$5000 a \$9999,99			De \$10000 a \$19999,99			\$20000 y más			Ns/Nc		
Sexo	Cant	% fila	% col.	Cant	% fila	% col.	Cant	% fila	% col.	Cant	% fila	% col.
Varón	18	10,3	62,1	4	2,3	100,0	3	1,7	100,0	23	13,2	57,5
Mujer	11	9,2	37,9							17	14,2	42,5
Total	29	9,9	100,0	4	1,4	100,0	3	1,0	100,0	40	13,6	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A4. Distribución según lugar de trabajo y aportes jubilatorios

Aportes jubilatorios	Lugar de trabajo					
	Trabaja en el hogar			Trabaja fuera de su hogar		
	Recuento	% col.	% fila	Recuento	% col.	% fila
No aplica	6	5,6	37,5	10	5,4	62,5
Sí	49	45,8	29,7	116	62,4	70,3
No	52	48,6	46,4	60	32,3	53,6
Total	107	100,0	36,5	186	100,0	63,5

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A5. Distribución de las mujeres por ramas de actividad

Código de actividad	Recuento	Porcentaje
Agricultura, ganadería, caza y servicios conexos	5	4,2
Elaboración de productos alimenticios y bebidas	24	20,0
Fab. de productos textiles	10	8,3
Confección de prendas de vestir	21	17,5
Fab. de artículos de marroquinería, talabartería y calzado	4	3,3
Edición e impresión; reproducción de grabaciones	3	2,5
Fab. de sustancias y productos químicos	1	0,8
Fab. de maquinaria y equipo n.c.p.	1	0,8
Fab. de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	1	0,8
Fab. de muebles; industrias manufactureras n.c.p.	14	11,7
Venta al por menor; reparación de efectos personales y dom.	12	10,0
Servicios de hotelería y restaurantes	6	5,0
Servicios informáticos y actividades conexas	1	0,8
Servicios empresariales n.c.p.	4	3,3
Enseñanza	1	0,8
Servicios sociales y de salud	2	1,7
Servicios de esparcimiento; servicios culturales y deportivo	3	2,5
Servicios n.c.p.	7	5,8
Total	120	100,0

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A6. Reacción de las personas cercanas a los micro-emprendedores al momento de iniciar el emprendimiento.

Entorno	Tipo de reacción	Varón		Mujer	
		Recuento	%	Recuento	%
Núcleo familiar*	Negativa	13	7,60	15	12,61
	Neutral	134	78,36	3	2,52
	Positiva	22	12,87	99	83,19
	No aplica	2	1,17	2	1,68
Otros familiares	Negativa	7	4,09	7	5,88
	Neutral	117	68,42	17	14,29
	Positiva	28	16,37	86	72,27
	No aplica	19	11,11	9	7,56
Colegas/comp. Trabajo	Negativa	7	4,14	7	5,88
	Neutral	94	55,62	14	11,76
	Positiva	29	17,16	38	31,93
	No aplica	39	23,08	60	50,42
Jefes previos	Negativa	5	3,01	8	6,72
	Neutral	34	20,48	10	8,40
	Positiva	22	13,25	18	15,13
	No aplica	105	63,25	83	69,75

*Se refiere al cónyuge si es casada/o o unida/o; en caso contrario, se refiere a los padres.

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A7. Análisis de cluster

Variables	Conglomerado			
	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4
Índice de performance	0,66	0,77	0,80	0,62
Grado de dedicación al micro-emprendimiento	0,88	0,92	0,94	0,95
Intensidad uso capital propio	0,73	0,67	0,86	0,56
Motivación: estaba desempleado	0,89	0,10	0,11	0,86
Proporción de familiares en el micro-emprendimiento	0,89	0,84	0,04	0,05
Educación	0,69	0,78	0,82	0,70

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.

Tabla A8. Motivaciones por cluster

Motivaciones	Conglomerados							
	Cluster 1		Cluster 2		Cluster 3		Cluster 4	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Estaba desempleado	39	100,00			1	3,57	21	100,00
Ser su propio jefe	23	58,97	19	63,33	17	60,71	15	71,43
Lograr realización personal	34	87,18	26	86,67	23	82,14	19	90,48
Ser como algún empresario que admiraba	3	7,69	5	16,67	3	10,71	3	14,29
Por influencia de un familiar/amigo	20	51,28	12	40,00	11	39,29	6	28,57
Por compromiso/solidaridad social	11	28,21	5	16,67	7	25,00	2	9,52
Progresar económicamente	36	92,31	28	93,33	22	78,57	20	95,24
Tradición familiar	1	2,56	5	16,67	2	7,14	2	9,52
Poner en práctica sus conocimientos	29	74,36	19	63,33	17	60,71	16	76,19
Otras	8	20,51	10	33,33	3	10,71	4	19,05

Fuente: elaboración propia en base a datos de la encuesta.