

**UNIVERSIDAD ANDINA SIMÓN BOLÍVAR
SEDE ECUADOR**

COMITÉ DE INVESTIGACIONES

INFORME DE INVESTIGACIÓN

**¿SON LAS MUJERES MEJORES ADMINISTRADORAS DE SUS
MICROEMPRESAS?**

JUAN CARLOS FREIRE RAMOS

**QUITO-ECUADOR
2010**

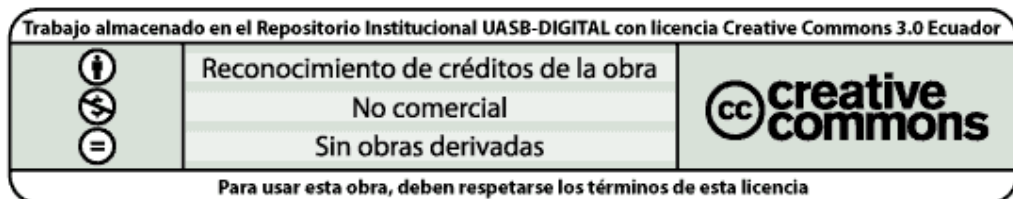


TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÒN.	6
CAPITULO I: EL SECTOR MICROEMPRESARIAL ECUATORIANO.	8
1.1. ¿QUE ES UNA MICROEMPRESA?	8
1.2 IMPORTANCIA EN LA ECONOMIA NACIONAL.	9
CAPITULO 2: ¿SON LAS MUJERES MEJORES ADMINISTRADORAS DE SU MICROEMPRESA?	11
2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÒN.	11
2.2. ¿SON LAS MUJERES MEJORES ADMINISTRADORAS DE SU MICROEMPRESA?	11
2.2.1. NIVELES DE VENTAS.	12
2.2.2. NIVEL DE RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y ACTIVOS	13
2.2.3. RENTABILIDAD DE ACTIVOS	14
2.2.4. GENERACIÒN DE EMPLEO	15
2.2.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.	16
2.2.5.1. ¿SON MEJORES PAGADORAS LAS MUJERES?	17
2.2.6. CONCLUSIONES PRELIMINARES.	18
CAPITULO 3: CARACTERISTICAS DE LAS MICROEMPRESAS ADMINISTRADAS POR MUJERES	19
3.1. EXPERIENCIA EN MICROEMPRESAS.	19
3.2.RAZONES PARA TENER UNA MICROEMPRESA	20
3.3.HORAS DESTINADAS AL NEGOCIO	21
3.4. PERCEPCION DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN LA MICROEMPRESA.	23
3.5 DESTINO DE INGRESOS.	23

3.6 ¿POR QUE TIENEN ÉXITO LAS MUJERES?	24
3.7. PERFIL DE LA MUJER MICROEMPRESARIA	27
4. CONCLUSIÓN FINAL	29
5. PALABRAS CLAVES	30
6. BIBLIOGRAFIA	34

RESUMEN

El presente trabajo investigativo pretende comprobar una hipótesis ampliamente difundida : ¿Son las mujeres mejores administradoras de sus microempresas?; en este afán, la investigación parte de la recolección de datos de fuentes primarias, tanto de encuestas de campo realizadas en la ciudad de Quito, así como del análisis de base de datos de clientes de crédito de una cooperativa de ahorro y crédito controlada por la Superintendencia de Bancos y Seguros y de datos suministrados por un buró de crédito. El estudio recoge también, como base de partida, un estudio realizado por USAID-ECUADOR, en el año 2004, tal vez el estudio más completo sobre el sector microempresarial ecuatoriano hasta la fecha realizado; de la conjunción de estos datos se pretende dar solución a la hipótesis planteada. El estudio parte de una leve introducción de la definición de microempresa y su connotación en la economía ecuatoriana, resaltando sobre todo la importancia social y económica en la generación de recursos que aportan al PIB y al generación de empleo, el estudio en esta parte resalta la trascendente importancia del sector microempresarial e importancia social y humana que este representa en el Ecuador. Profundizando ya la investigación, el estudio se centrará en comprobar bajo cinco parámetros financieros y económicos, si las microempresas de propiedad de mujeres son mejor administradas que las que tienen como propietarios a hombres, estos cinco factores son: nivel de ventas, rentabilidad sobre ventas, rentabilidad sobre activos, generación de empleo y acceso a crédito a través de instituciones financieras formales; del análisis de cada uno de estos aspectos se determinará que las microempresas de propiedad de mujeres en la actualidad destacan en dos elementos: rentabilidad sobre activos y acceso a crédito formal, sobre todo por ser las mujeres mejores pagadoras que los hombres; sin embargo presentan todavía desventajas respecto de los negocios administrados por hombres en cuanto a ventas, rentabilidad sobre ventas y generación de empleo, pero el mismo estudio hace consciencia en el hecho de que las mujeres propietarias de pequeños negocios han presentado una evolución importante en estos indicadores en estos últimos seis

años, lo que posibilita creer que en corto plazo los indicadores financieros analizados serán favorables a las microempresas “femeninas” en desmedro de las administradas por hombres, puesto que la tendencia así lo señala. El estudio entonces se centra en analizar las principales características de los negocios microempresariales administrados por mujeres a fin de entender sus características particulares tales como experiencia de las microempresarias en este tipo de negocios, antigüedad de los mismos, tiempo destinado a la atención del negocio, destino de ingresos a gastos familiares y personales , factores por los cuales decidió ser microempresaria y el análisis de las variables cualitativas que caracterizan a las mujeres emprendedoras. Finalmente el estudio presenta las conclusiones del mismo, donde es trascendente resaltar la importancia que tienen las microempresas para el sostén de la economía familiar, aspecto de principal interés para las mujeres puesto que ellas son en gran medida responsables del desarrollo y crecimiento de sus familias e hijos.

¿SON LAS MUJERES MEJORES ADMINISTRADORAS DE SUS MICROEMPRESAS?

INTRODUCCIÓN.

Una pregunta que se asume como respondida pero de la cual nunca se ha realizado un estudio es: ¿son las mujeres mejores administradoras de sus microempresas?, el criterio generalizado es de que sí, pero no se han elaborado estudios que confirmen o desmientan tal criterio. La creencia general afirma que las mujeres son mejores administradoras de sus pequeños negocios, sin embargo no se ha logrado comprobar estos factores de manera fidedigna. El criterio que se ha manifestado dentro de las microfinanzas es de que ellas, al ser responsables del hogar y de los hijos, administran de forma más responsable sus negocios, siendo este factor trascendental para que sus microempresas tengan más éxito que si fuesen administrados por hombres; de hecho, existen líneas de crédito específicamente orientadas a atender exclusivamente a mujeres, pero, ¿es el hecho de ser mujer un factor coadyuvante para que un negocio prospere? , ¿Las mujeres tienen ventajas que los hombres no podemos explotar de manera adecuada?, ¿las mujeres aplican estrategias más creativas para sacar adelante sus negocios? ¿Son ellas más cuidadosas en la administración de los ingresos y los gastos de sus negocios? El sólo hecho de ser mujer, ¿Es un elemento que puede ayudar a que un negocio sea próspero? Este estudio pretende ser una orientación para conocer de primera mano las características de las mujeres emprendedoras y si los factores de género son determinantes para que un pequeño negocio tenga éxito. El presente estudio parte de un leve análisis sobre lo que es una microempresa y su impacto en la economía nacional como generadora de un importante porcentaje del PIB, así como de un número igualmente importante de empleos y sus connotaciones sociales. Posteriormente se hace un análisis de fuentes primarias y se logrará determinar en función a cinco indicadores financieros básicos, si

las mujeres son mejores administradoras de sus pequeños negocios, para finalmente analizar las principales características de los negocios microempresariales administrados por mujeres como elementos para entender las actividades que aplican para lograr sacar adelante sus negocios. Finalmente se expondrán las conclusiones del estudio.

Este es un estudio que interesará sobremanera no solamente a aquellos estudiosos del impacto del género en las finanzas y en la administración, sino también para aquellos proveedores de insumos, productos y servicios al sector microempresarial puesto que pretende detallar un perfil de la microempresaria de éxito; de igual forma rescatará la potencialidad ejecutiva y comercial de la mujer que tiene su negocio y destacará sus potencialidades ante el hombre con quien tiene, ciertamente, que competir en el mundo de los negocios y específicamente de las microempresas.

El lector adicionalmente podrá entender los factores que emplean las mujeres exitosas de la ciudad de Quito, al manejar sus pujantes pequeñas empresas; probablemente luego de haber finalizado la lectura del estudio algunas mujeres se vean impulsadas a emprender un negocio o probablemente algunos hombres aprendamos más de ellas para aplicar estos conocimientos en el devenir diario de nuestras actividades microempresariales.

CAPITULO 1: EL SECTOR MICROEMPRESARIAL ECUATORIANO.

1.2. ¿QUÈ ES UNA MICROEMPRESA?

La Revista Líderes define a una microempresa como: *“(la microempresa) tiende a ser un negocio personal o familiar. Se caracteriza por tener de uno a nueve empleados y alcanza un valor bruto de ventas anuales de US\$ 100.000, según lo estipulado por la Comunidad Andina de Naciones. Además la microempresa está relacionada con la producción, los servicios y el comercio.”*¹ Sin embargo una apreciación más amplia de esta definición es la siguiente: *“Las microempresas adoptan formas múltiples. Incluyen vendedores ambulantes, talleres de reparación, prestación de servicios, producen bienes y servicios y comercializan productos, las principales características que las conforman son las siguientes:*

- *Están dirigidas por sus propietarios.*
- *No separan las finanzas del hogar con las del negocio.*
- *Existe un alto porcentaje de propietarias mujeres.*
- *Tienen un limitado acceso al sector financiero formal.*
- *Son generadoras de empleo.*
- *Las ganancias son re-invertidas en el negocio.*
- *Generalmente están administradas por emprendedores que ven en esta actividad una oportunidad de salir adelante.”*²

Estas pequeñas unidades productivas son generadoras de importantes impactos económicos y sociales como se explica a continuación.

¹ LIDERES, *Microcréditos, empresas*, Quito, 2010, p.10

² Juan Carlos Freire, *Diseño de una estrategia comercial a nivel nacional para el Banco del Pichincha en la venta de servicios financieros para microempresas*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, 2003, p.103

1.2 IMPORTANCIA EN LA ECONOMÍA NACIONAL.

El sector microempresarial ecuatoriano es trascendente para la economía del país y su importancia radica en efectos de aportes al PIB y generación de empleo, estudios del año 2004³ manifiestan que las microempresas urbanas en Ecuador tenían ventas anuales de aproximadamente US\$6.03 mil millones y ganaban aproximadamente US\$2.36 mil millones en ingreso neto. Las ventas de microempresas representaban aproximadamente el 25.7% del PIB del Ecuador, y el ingreso neto es aproximadamente 10% del PIB. Las microempresas son, por consiguiente, una actividad económica importante para el país y para un gran segmento de la población ecuatoriana.

En cuanto a generación de empleo, se presume que en promedio se generan 1,70 empleos por unidad⁴, el cálculo del número de microempresas en el Ecuador es de aproximadamente 700.000⁵, esto significa que el sector microempresarial provee 1`190.000 empleos, esto significa el 28,5% del empleo urbano del país puesto que la mano de obra en el sector urbano según el censo del 2001 ascendía a 4`166.192 personas⁶.

La importancia de las microempresas en el país también se relaciona respecto del impacto en el número de población puesto que si la familia promedio ecuatoriana es de 4 miembros, al menos el 19,6% de la población ecuatoriana tiene relación con una microempresa, lo que significa que el sector microempresarial representa una de las actividades que mayor impacto en la economía nacional; si la economía del país no auspiciase la generación y fortalecimiento de las microempresas, se produciría una auténtica hecatombe puesto que el 20% de la población total se vería afectada, muy pocas actividades económicas

³ USAID-ECUADOR, *Microempresa y Microfinanzas en Ecuador*, Quito, 2004, p. 138

⁴ USAID, 2004, p.40.

⁵ USAID, 2004, p.12.

⁶ INEC, *Censo Poblacional*, Quito, 2001.

en el país tienen este impacto social. De este número, aproximadamente el 47%⁷ de microempresas pertenecen a mujeres, las mujeres económicamente activas son mucho más inclinadas a ser microempresarias (56%) que los hombres (31%), los hombres tienen una tendencia más marcada a ser empleados. Las microempresas son especialmente importantes para las mujeres porque ellas son desproporcionadamente activas como microempresarias comparadas con su participación en la economía como un todo. Las microempresas proveen de oportunidades de obtener ingreso importante para mujeres solas (solteras, divorciadas, separadas o viudas) y para mujeres que necesitan combinar el hogar y las actividades del negocio. Es a través de una microempresa que un porcentaje sustancial de mujeres entra en la fuerza laboral y gana ingreso para ellas y sus hogares.

⁷ USAID-ECUADOR, 2004, p.15.

CAPITULO 2: ¿SON LAS MUJERES MEJORES ADMINISTRADORAS DE SU MICROEMPRESA?

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.

El presente estudio se sustenta en la recolección de información de fuentes primarias: se elaboró una encuesta dirigida a 400 personas de la ciudad de Quito, doscientas doce dirigidas a hombres y 188 a mujeres, en consideración que el 47% de microempresas son de propiedad de mujeres; adicionalmente se ha analizado una base de datos de 400 prestatarios de crédito a fin de analizar los indicadores económicos de estos microempresarios⁸, finalmente se hace un análisis de la base de datos de 628 microempresarios obtenida de un buró de crédito, a fin de evaluar el comportamiento de pago de los microempresarios y microempresarias⁹; en total para realizar el análisis que a continuación se presenta se han analizado más de 1400 datos, la proporcionalidad de los datos referentes a género se han orientado según la conformación del número de microempresas del país.

2.2. ¿SON LAS MUJERES MEJORES ADMINISTRADORAS DE SU MICROEMPRESA?

El determinar si una microempresa es mejor administrada que otra, no deja de ser una tarea un tanto relativa, a fin de evitar subjetividades el estudio centra su análisis en factores financieros, al descansar este análisis en variables cuantitativas se elimina la subjetividad que puede perjudicar a un análisis objetivo; los principales factores de análisis serán los siguientes:

- Nivel de ventas generadas de los negocios: un negocio es más exitoso si vende mayor monto de productos o servicios.

⁸BASE DE DATOS DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "SAN PEDRO DE TABOADA", Quito, 2010.

⁹ BASE DE DATOS CREDITREPORT, Quito, 2010.

- Nivel de rentabilidad en ventas: la rentabilidad sobre ventas mide el rendimiento de la utilidad generada en relación con el volumen de ventas, un negocio que venda mucho, no es garantía absoluta de evidenciar una buena administración, por cuanto la administración de estos recursos puede ser errónea lo que provocaría una utilidad baja y por ende una baja rentabilidad.
- Nivel de rentabilidad en activos: La rentabilidad sobre activos mide cuanto rinde la utilidad generada por el negocio en función del monto de activos invertido en el mismo, en el caso de las microempresas la rentabilidad sobre activos es alta por cuanto la inversión en activos es baja.
- Acceso a fuentes formales de financiamiento: un factor que denota una buena administración es el contar con fuentes de financiamiento formales que le permita sustentar el crecimiento del negocio, dentro de este factor se analizará el nivel de pagos hacia estas fuentes ya que un buen pagador garantizará que la IFI le provea permanentemente de recursos, a un mal pagador se le cerrarán las puertas de financiamiento.
- Generación de empleo: un factor sobre todo de impacto social, será la generación de empleo, un negocio que genere más empleo será un negocio con un mayor probabilidades de expansión.

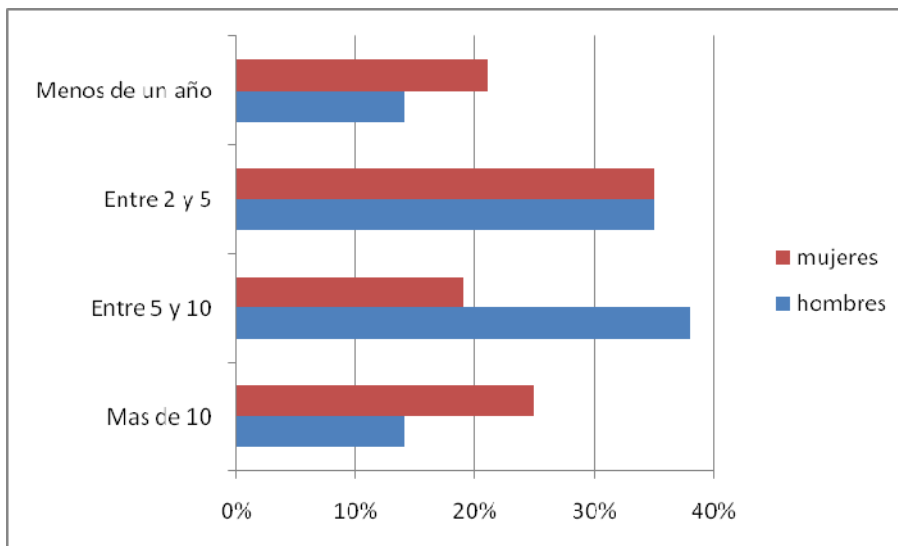
2.2.1. NIVELES DE VENTAS.

El promedio de ventas determinado a través del análisis de la base de datos de crédito¹⁰, establece la cifra de US\$818; para en el caso de los hombres analizados, el promedio de ventas es de US\$1001, mientras que las mujeres presenten promedios de

¹⁰ COAC SAN PEDRO DE TABOADA, Quito, 2010.

US\$543, es decir inferior al monto de ventas alcanzado por los hombres e inferior a la media general. Es importante manifestar que los negocios de las mujeres son de más reciente formación, este dato evidenciado en la encuesta de campo realizada y que en este aspecto revela los siguientes aspectos:

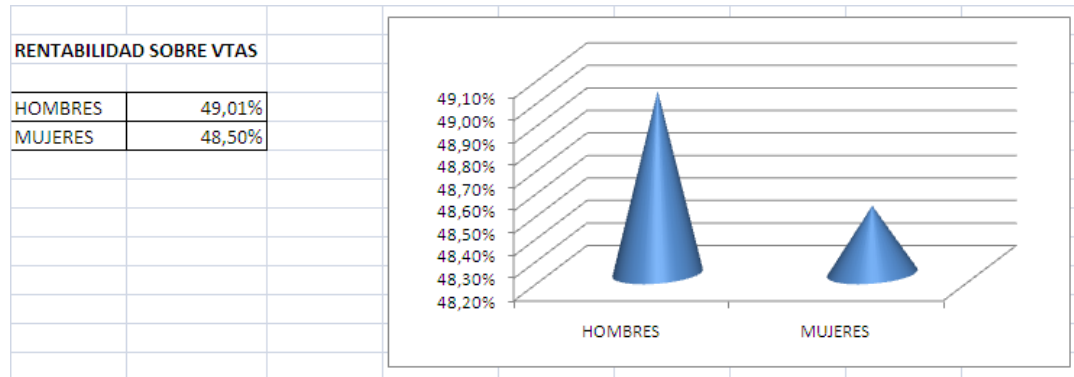
ANTIGÜEDAD DE LAS MICROEMPRESAS.



Como puede observarse el 21% de mujeres tiene su negocio menos de un año, en contraposición al 14% de hombres, mientras que entre 5 y 10 años los negocios de hombres representan el 38%, mientras que las mujeres representan solamente el 19%, por lo que se deduce que los pequeños negocios de propiedad de mujeres tienen a ser más nuevos que aquellos que son de propiedad de los hombres, en promedio las microempresas “femeninas” tienen 5,6 años de antigüedad, mientras que los negocios de los hombres tienen en promedio de antigüedad de 7 años, esto determina que la incursión de las mujeres en el sector microempresarial de la ciudad de Quito es relativamente reciente.

2.2.2. NIVEL DE RENTABILIDAD SOBRE VENTAS Y ACTIVOS

La rentabilidad sobre ventas que es fruto de la división de la utilidad mensual obtenida del negocio sobre el nivel de ventas mensuales se expresa porcentualmente. Los niveles de rentabilidad calculados sobre la base de una muestra de 400 evaluaciones crediticias de una cooperativa de ahorro y crédito controlada por la Superintendencia de Bancos establece la siguiente relación:



Como se puede observar el nivel de rentabilidad de ventas de los hombres es superior en 0,51 puntos porcentuales; en este factor puede influir también la antigüedad el negocio, sin embargo se podría concluir que los negocios de los hombres son más rentables, sin embargo si se analiza el estudio realizado sobre el tema por USAID¹¹, en el año 2004 los niveles de rentabilidad de las microempresas manejadas por hombres era del 48,4% y de las mujeres del 46,2%, lo que marcaba una diferencia de 2,2 puntos porcentuales, 6 años más tarde esta barrera ha disminuido considerablemente a apenas 0,51 puntos porcentuales, lo que indica que si bien es cierto los negocios de los hombres son más rentables, las mujeres han podido ir mejorando la administración de sus negocios en cuanto a los niveles de rentabilidad, esto ciertamente puede estar influenciado por la experiencia matizada en la antigüedad de sus negocios.

2.2.3. RENTABILIDAD DE ACTIVOS

¹¹ USAID-ECUADOR, Quito, p 51

La rentabilidad sobre los activos mide la relación entre las utilidades generadas en el año, para el monto de la inversión en activos del negocio, del análisis realizado de la base de datos de créditos se han obtenido importantes resultados para análisis:

RENTABILIDAD SOBRE ACTIVOS

	Producción	Comercio	Servicio	Total
Hombre	97,20%	63,72%	97,20%	69,48%
Mujer	92,52%	74,04%	78,48%	79,68%

Como puede observarse, la rentabilidad sobre activos de las mujeres es superior a la de los hombres en aproximadamente 10 puntos porcentuales, en el único tipo de negocio en cual la rentabilidad de los hombres es superior a la de las mujeres es en el sector de producción donde los hombres superan a las mujeres en casi 5 puntos porcentuales, ¿cómo entonces entender esta realidad?, si la rentabilidad sobre ventas es superior en los hombres, ¿cómo es factible que la rentabilidad sobre activos sea superior en las mujeres?, la respuesta es sencilla: las microempresas administradas por mujeres son más pequeñas, recordemos que venden casi el 46% menos que las microempresas masculinas, eso afecta también a los niveles de rentabilidad sobre ventas, pese a que se denota un importante crecimiento en los últimos años, sin embargo, al vender menos, la inversión en activos es inferior y la utilidad al ser comparada con estos, denota que los negocios femeninos son más rentables, lo que ciertamente desde el punto de vista técnico es muy coherente, puesto que una empresa que vende como en el caso de los hombres US\$1001, va a requerir de una inversión en activos más importante que una microempresa que genere en promedio mensual de ventas US\$543, por ende la utilidad promedio que esta genera aunque en monto es inferior, comparado con la inversión en activos, porcentualmente es más rentable.

2.2.4. GENERACIÓN DE EMPLEO.

La generación de empleo es un factor importante en el éxito de un negocio, sobre todo si se considera el efecto social que deben generar todas las actividades económicas.

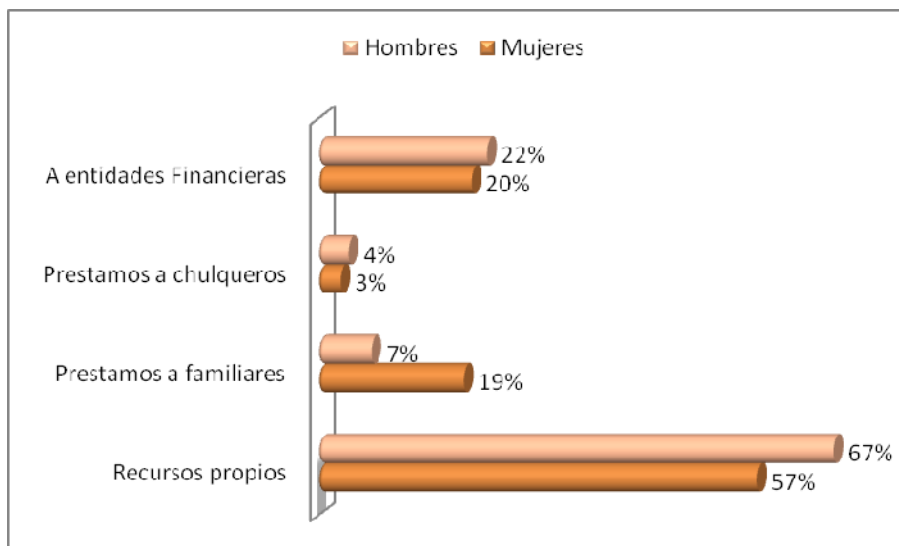
De las encuestas realizadas, se deduce que los hombres generan más empleos que las mujeres, por cuanto estos generan 1,83 empleos promedio por negocio y las mujeres 1,52, sin embargo en el estudio realizado por USAID en el 2004¹², los hombres generaban 1,85 empleos y las mujeres 1,44, es decir que las mujeres han incrementado el número de empleos generados mientras que los hombres presentan una pequeña disminución; esto igualmente a los otros aspectos mencionados anteriormente está influenciado por el crecimiento de las microempresas administradas por mujeres, tal es así que en estos 6 años las mujeres han incrementado la generación de empleo en un 5%, mientras que los hombres han decrecido en casi 2 puntos porcentuales.

2.2.5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO.

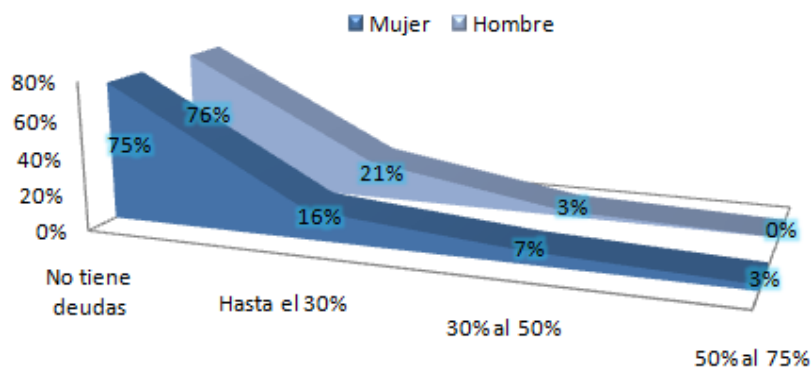
El analizar las fuentes a través de las cuales los microempresarios financian el crecimiento de sus negocios ya sea para capital de trabajo o adquisición de activos fijos es importante para medir las proyecciones futuras de crecimiento que tienen los microempresarios y microempresarias de la ciudad de Quito.

Según la encuesta de campo realizada en la ciudad se pueden inferir los siguientes aspectos:

¹² USAID-ECUADOR, 2004, p 40.



Las mujeres en un 57% y los hombres en un 67% financian sus actividades con recursos propios, sin embargo las mujeres prefieren solicitar en mayor medida que los hombres préstamos a familiares y estos prefieren acudir a las IFIs, el porcentaje de hombres y mujeres que acuden a chulqueros es casi similar en los dos géneros, es importante analizar que el nivel de penetración de mercado que han experimentado las IFIs no ha crecido significativamente puesto que en el 2004 esta fuente de financiamiento representaba el 21,1%, de los cuales las mujeres acudían a las IFIs en un 20,4% y los hombres en un 21,8%, en el 2010, según la encuesta realizada estos porcentajes prácticamente no han cambiado; solamente el 3% de mujeres tiene endeudamiento con IFIs superior al 50%.



2.2.5.1. ¿SON MEJORES PAGADORAS LAS MUJERES?

Se ha realizado un análisis a 628 micropresarios y microempresarias, los cuales en el momento del estudio se encontraban en morosidad con las IFIs a las cuales solicitaron su crédito en las categorías de morosidad más elevadas, tal es así:

- C, morosidad o retraso del pago de 31 a 60 días,
- D: morosidad de 61 a 90 días y
- E: mora sobre los 90 días,

Los resultados son los siguientes:

CALIFICACION BURO DE CREDITO

	C		D		E		TOTAL	
HOMBRES	27	42%	15	42%	291	55%	333	53%
MUJERES	37	58%	21	58%	237	45%	295	47%
TOTAL	64	100%	36	100%	528	100%	628	100%

De la base analizada provista por CREDITREPORT, se establece que el 53% de las personas en mora son hombres y el 47% son mujeres, los hombres son mejores pagadores que las mujeres en categoría C (31 a 60 días de mora), al igual que en la categoría D (61 a 90 días), sin embargo en categoría E (más de 90 días de morosidad) los malos pagadores de género masculino superan a las malas pagadoras femeninas, este análisis nos hace inferir que un buen porcentaje de mujeres intenta solucionar sus deudas antes de llegar a categoría E, que es la de mayor riesgo; pero definitivamente las mujeres como se creía, son mejores pagadoras que los hombres por cuanto existe un 12% más de hombres en mora que de mujeres.

2.2.6. CONCLUSIONES PRELIMINARES.

De los factores financieros y económicos analizados se puede concluir que las mujeres tienen grandes expectativas de demostrar ser mejores administradoras de sus microempresas en el corto plazo, bajo las siguientes premisas:

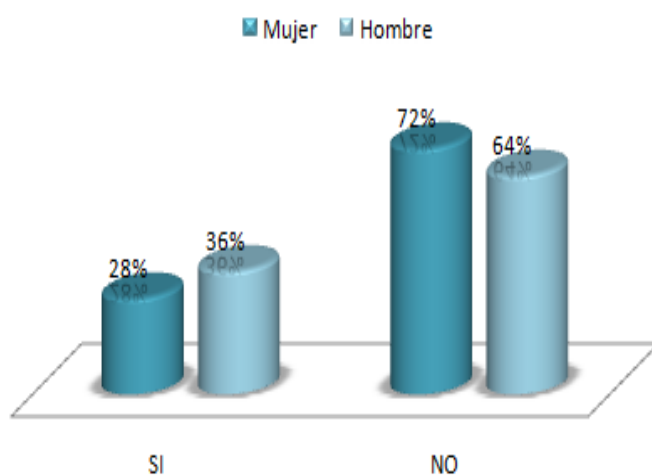
- Las microempresas administradas por mujeres son más jóvenes que las de propiedad de los hombres, esto limita los niveles de ventas y rentabilidad sobre ventas, así como la generación de empleo, sin embargo la tendencia de crecimiento de estos factores nos hace inferir que en el corto plazo en estos indicadores, las mujeres microempresarias superarán a sus colegas masculinos, esto es auspiciado fundamentalmente por evidenciar desde ya mejores índices de rentabilidad sobre activos, lo que matiza una eficiente administración de sus negocios, esto facultará a las mujeres a proyectar una mayor penetración en el uso de servicios financieros ya que son mejores pagadoras de sus compromisos crediticios.

CAPITULO 3: CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROEMPRESAS ADMINISTRADAS POR MUJERES.

El siguiente capítulo busca hacer un acercamiento al perfil de negocios microempresariales administrados por mujeres, es importante compararlos con las microempresas masculinas para entender sus particularidades específicas.

3.1. EXPERIENCIA EN MICROEMPRESAS.

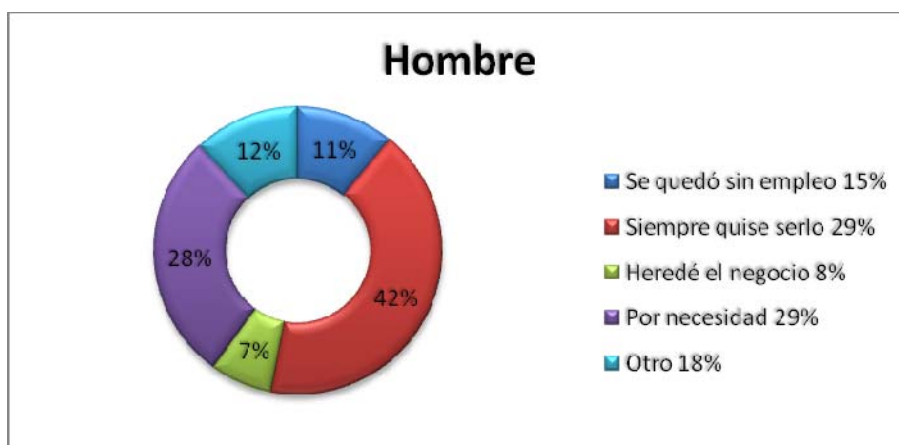
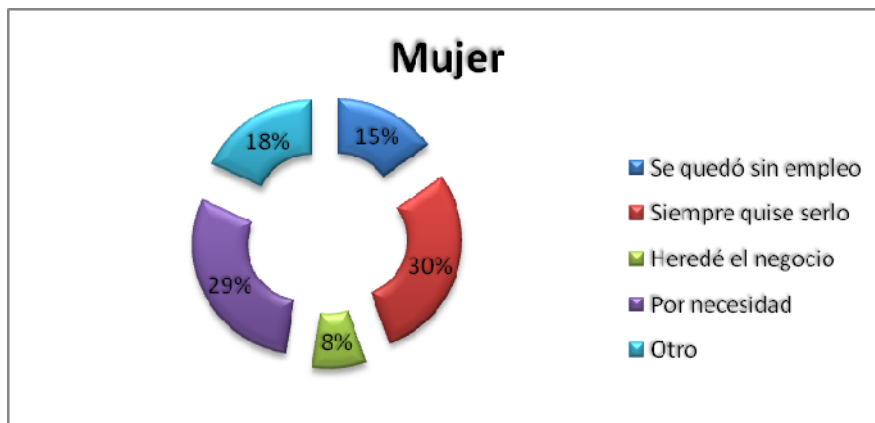
De la muestra analizada en la encuesta de campo se determina que los hombres han incursionado con otros negocios antes de tener el actual, con más frecuencia que las mujeres.



Tal es así que el 36% de hombres dice haber tenido un negocio anterior al actual, en contraposición a las mujeres que dicen haber tenido otro negocio antes en un 28%, en conclusión las microempresas femeninas cuentan con menor experiencia que las masculinas.

3.2. RAZONES PARA TENER UNA MICROEMPRESA.

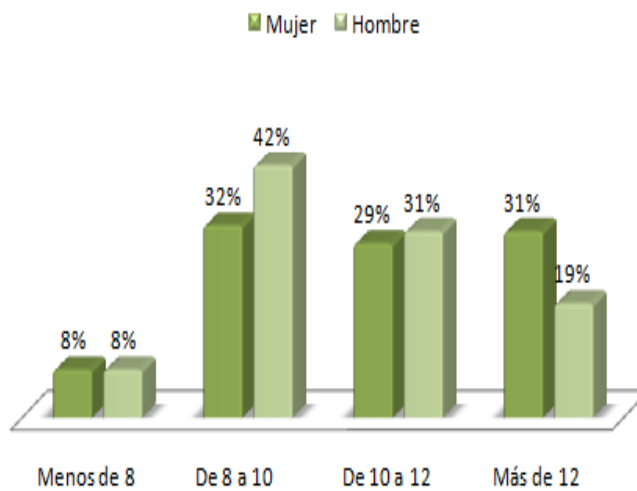
Las razones para tener un negocio microempresarial son parecidas entre hombre y mujeres, sin embargo se presentan particularidades dignas de análisis que marcan el enfoque de cada género.



Las razones son coincidentes sobre todo en el criterio de tener un negocio por superación personal, sin embargo cuando se analizan parámetros tales como el estar con la familia, para las mujeres es un elemento sumamente trascendente que para los hombres puesto que el 23% de las encuestadas manifiesta haber tenido este criterio para tener su negocio, en contraposición a solamente el 13% de hombres que manifestó tal criterio; para los

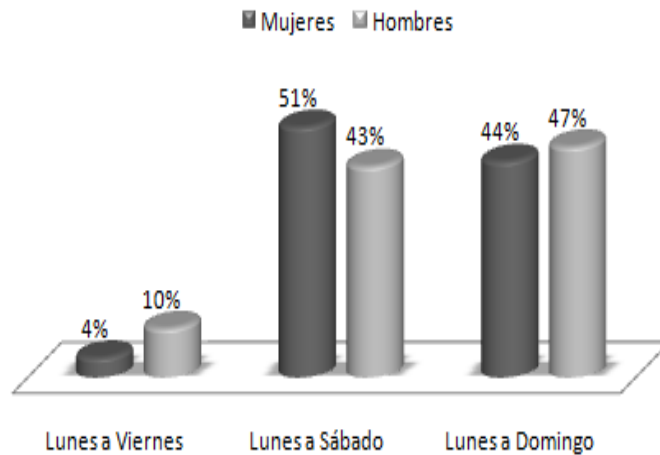
hombres mientras tanto la necesidad económica marca la pauta de sus motivaciones ya que el 25% de encuestados manifestó este criterio, mientras un 18% de mujeres coincide con este criterio. En el caso de las mujeres, el 27% de las encuestadas manifiesta su convicción de desear ser microempresarias, mientras que en caso de los hombres el porcentaje asciende al 21%.

3.3. HORAS DESTINADAS AL NEGOCIO



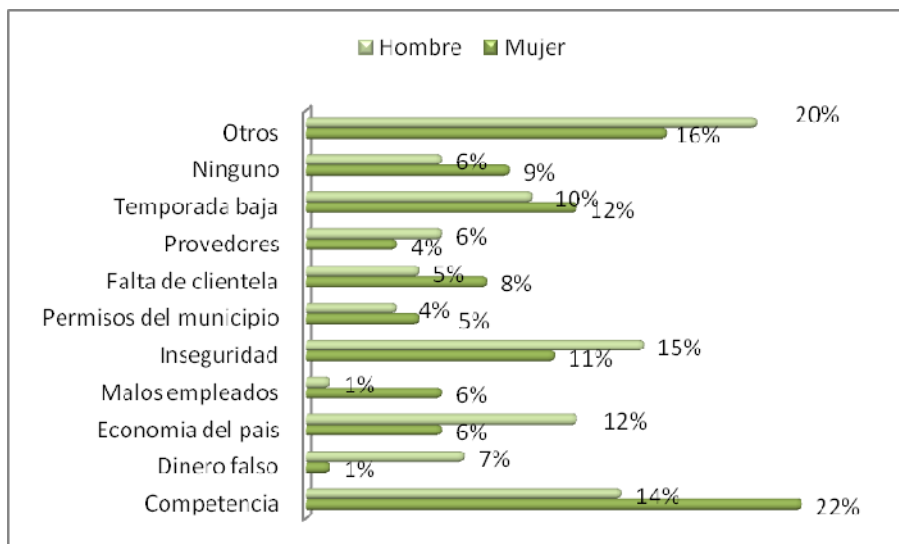
Las mujeres en promedio destinan más horas de trabajo a su microempresa que los hombres puesto que en promedio estas destinan 10,47 horas diarias, mientras que los hombre destinan 10,11 horas diarias, lo que denota mayor dedicación al negocio, tal vez este es un factor que coadyuva a que las microempresas de propiedad de mujeres presenten un crecimiento más sostenido que el de los hombres; un porcentaje importante de las encuestadas (31%) manifiesta trabajar más de 12 horas diarias, mientras que solamente el 19% de hombres manifiesta trabajar más de 12 horas diarias, un factor importante a destacar es que solamente el 8% de los encuestados y encuestadas manifestó trabajar menos de 8 horas, esto denota que el microempresario trabaja más horas de la jornada laboral normal y las

mujeres especialmente destacan por trabajar hasta doce horas en ciertos casos. Si se analizan el número de días trabajados, se determinan que las mujeres trabajan en promedio 6,35 días a la semana mientras que los hombres destinan 6,38 días promedio a la semana.



Sin embargo, la mayoría de mujeres es decir el 51% de las encuestadas trabaja de lunes a sábado, mientras que el 47% de hombres trabaja hasta el domingo, este factor siempre estará ligado a la cercanía de la mujer al cuidado del hogar, destinando sobre todo el día domingo a la atención de su familia, rol que no es trascendente en el caso de los hombres quienes en mayor porcentaje trabajan incluso el domingo. Las mujeres trabajan en número de días relativamente menos pero en número de horas de manera más intensa a fin de poder destinar el tiempo libre del fin de semana a atender las necesidades del hogar, criterio que no es replicado por el sexo masculino.

3.4. PERCEPCIÓN DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS QUE SE PRESENTAN EN LA MICROEMPRESA.



Para las mujeres el principal problema que tienen es la competencia, percepción no compartida con los hombres puesto que para ellos el principal problema es la inseguridad, de las respuestas otorgadas a la encuesta se puede inferir que las mujeres se preocupan por temas de gestión del negocio tales como la falta de clientes o el movimiento de temporada de los productos, mientras que los hombres se enfocan en temas externos al negocios tales como la inseguridad o los aspectos de la economía nacional, esto marca ciertamente el enfoque distinto de las mujeres quienes aparentemente se centran más en los problemas puntuales del negocio, más que en los factores externos que pueden afectarles a este.

3.5 DESTINO DE UTILIDADES.

Al ser interrogados los encuestados, sobre el porcentaje de las utilidades de sus microempresas destinadas al gasto familiar y personal se encuentran importantes percepciones:

DESTINO DE UTILIDADES DE LA MICROEMPRESA

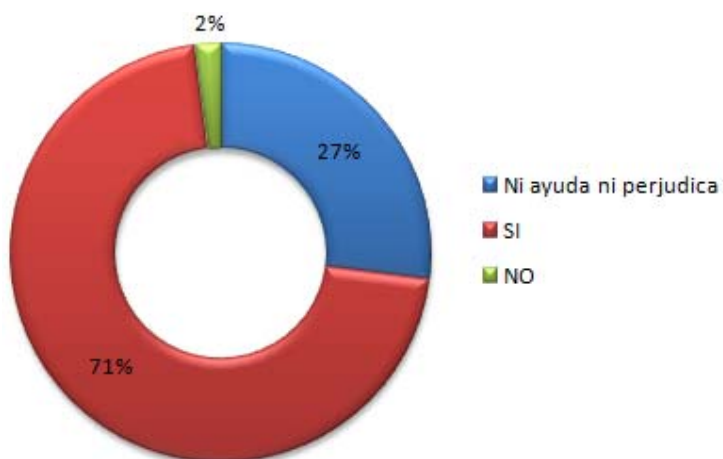
	% GTOS PER	% GTOS FAM	% REINVERSION
Mujer	19%	54%	27,00%
Hombre	21%	48%	31,00%

Como puede observarse las mujeres destinan menos porcentaje de las utilidades de su negocio a re-inversión (27%), sin embargo destinan más porcentaje a gastos familiares que los hombres y menos a sus gastos personales, los hombres mientras tanto destinan más porcentaje de sus utilidades a reinversión en el negocio que las mujeres y más porcentaje a atender sus requerimientos personales, nuevamente se saca a colación el afán de la mujer por priorizar las necesidades de su familia anteponiendo incluso sus necesidades personales.

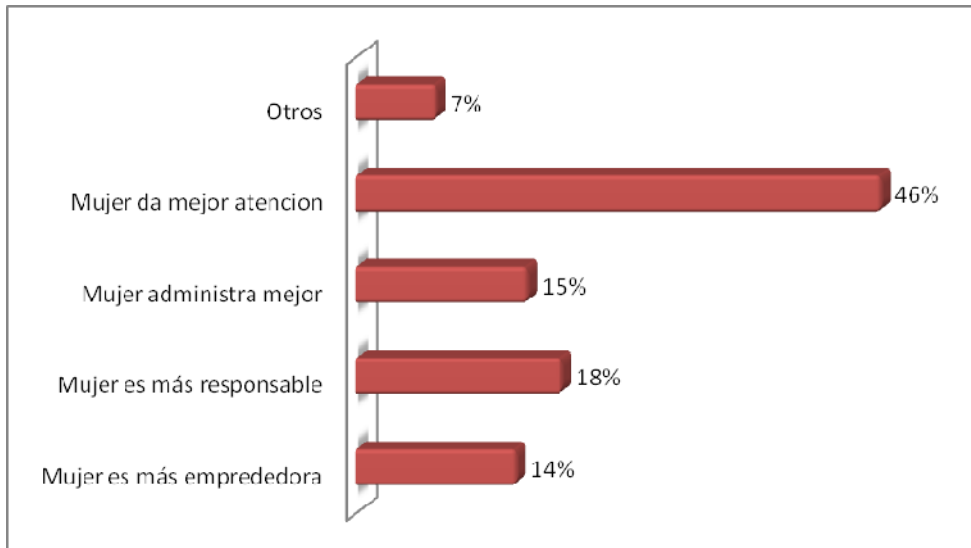
3.6 ¿POR QUE TIENEN ÉXITO LAS MUJERES?

Se ha analizado a lo largo de este estudio las causas por las cuales las mujeres aparentemente son mejores administradoras que los hombres, sin embargo existen factores cualitativos que fueron expuestos al ser interrogadas sobre este particular:

Al ser interrogadas las mujeres sobre si el hecho de ser mujeres le ha ayudado o perjudicado en obtener el éxito en su negocio, el 71% manifiesta que si



Los causales que argumentan son los siguientes:

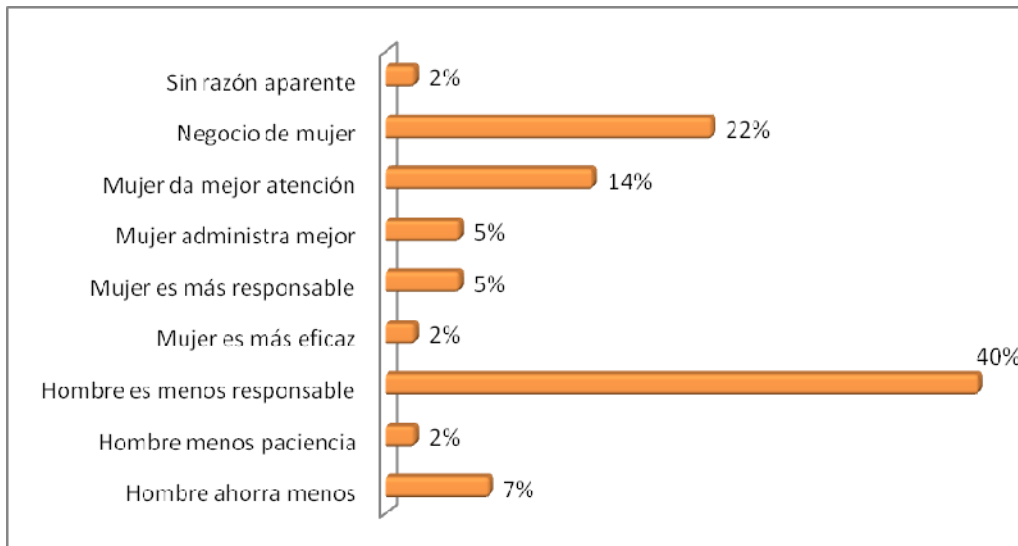


Como puede observarse la mayoría coincide que las mujeres dan una mejor atención a los clientes, seguido de un factor que posteriormente se resaltaré que es el que la mujer es más responsable que los hombres.

Al ser interrogadas si el negocio que poseen sería administrado por un hombre tendría el mismo éxito que el que tiene actualmente, las respuestas fueron contundentes:

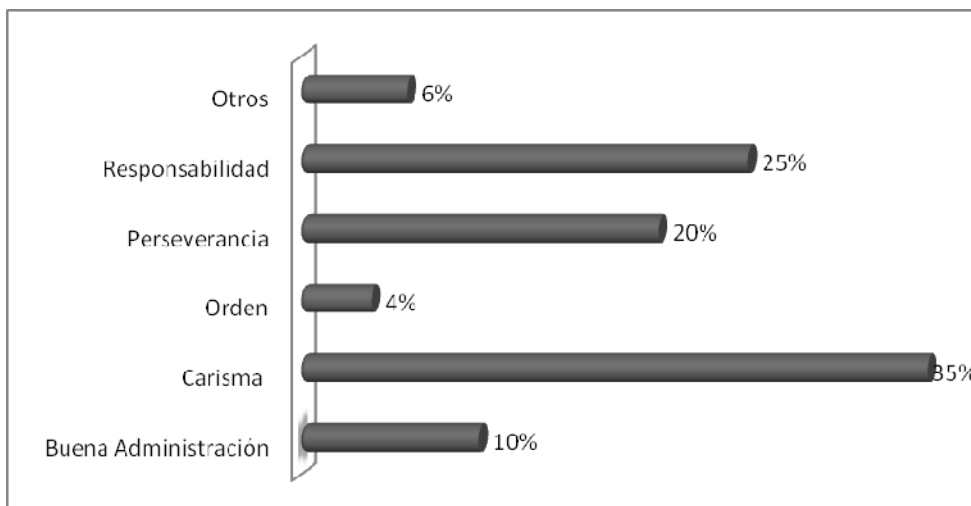


El 63% considera que no, fundamentalmente por los siguientes motivos:



Las mujeres encuestadas resaltan el criterio de que los hombres microempresarios son menos responsables que ellas y que ese es un factor de éxito en sus pequeños negocios.

Pero a criterio de las propietarias de microempresas ¿Cuál es el elemento primordial que aplican las mujeres para tener un negocio de éxito?

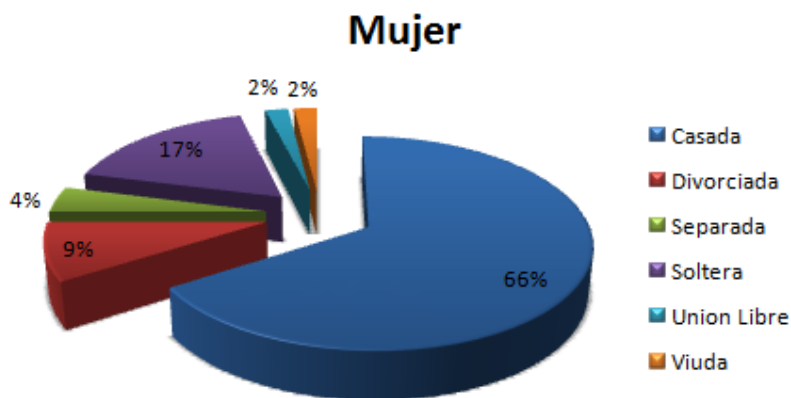


El 35% manifiesta que es el carisma que imponen las mujeres, seguido de la responsabilidad y perseverancia.

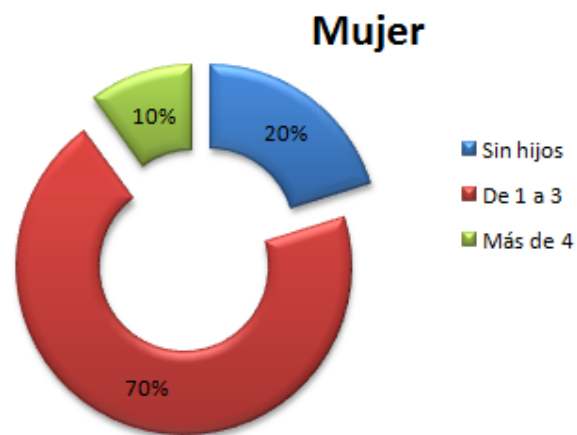
3.7. PERFIL DE LA MUJER MICROEMPRESARIA.

Las microempresarias quiteñas reúnen las siguientes características demográficas:

- Edad: el 55% de las mujeres encuestadas tiene edad entre 26 y 45 años, apenas el 10% de las encuestadas tiene entre 18 y 25 años y aproximadamente un 8,5% tiene edades que superan los 60 años, esto indica que la mayoría de mujeres microempresarias se ubica en edades productivas.
- Educación: El 20% de las encuestadas tiene secundaria completa, apenas el 1,98% de las mismas tiene universidad completa y un 0,19% tiene nivel de postgrado, el 30% de las mismas tiene primaria completa y un 21% tiene secundaria incompleta, de lo que se deduce que el nivel de escolaridad de las mujeres microempresarias es bajo.
- Estado civil: el gran porcentaje de mujeres es casada (66%), existe un porcentaje



- de mujeres divorciadas y separadas (13%), al igual que mujeres solteras en un importante porcentaje (17%).
- Composición familiar: El 35% de las encuestadas manifiesta ser cabeza de hogar, el 66% manifiesta ser esposa de la cabeza de hogar, es importante manifestar que en la encuesta realizada por USAID en el año 2004¹³, el porcentaje de mujeres cabeza de hogar era del 29,2%, esto significa que en transcurso de estos años el número de mujeres que son responsables de sus hogares se ha incrementado sustancialmente, en cuanto al número de hijos bajo su responsabilidad este se encuentra en su mayoría entre 1 y 3, tal como lo ilustra el gráfico a continuación presentado



A manera de resumen se podría definir a la mujer empresaria como un individuo en edades de de 26 a 45 años, nivel de escolaridad primaria terminada, casadas en su mayoría con un alto porcentaje de mujeres cabeza de hogar con un promedio de hijos de 1 a 3. En cuanto a sus características cualitativas, podemos inferir las siguientes: perseverante, emprendedora, responsable y carismática que gusta de atender eficientemente a sus clientes y sacar adelante a su negocio.

¹³ USAID,2004,p19

4. CONCLUSIÓN FINAL

- El sector microempresarial ecuatoriano es de suma importancia por volumen de participación del PIB y generación de plazas de empleo, para las mujeres tiene especial connotación ya que representa una fuente importante de desarrollo de sus familias y personas.
- La principal conclusión del estudio radica en confirmar la hipótesis de que las mujeres son mejores administradoras de sus microempresas, esta hipótesis queda confirmada parcialmente sobre todo bajo el análisis de la rentabilidad de activos y sobre la mejor administración de los créditos que reciben, sin embargo en el corto plazo en función del desarrollo y madurez de sus negocios tienen altas probabilidades de superar los indicadores presentados por los hombres y comprobar fehacientemente la hipótesis objeto de este trabajo investigativo.
- Las características de la mujer microempresaria apuntalan a un individuo apegado a la perseverancia, responsabilidad y carisma, lo que caracteriza a una mujer emprendedora que saca adelante al negocio en función del crecimiento y apoyo que puede brindar a su familia.

PALABRAS CLAVES.

Microcrédito

Es un producto financiero que forma parte de las microfinanzas. En un inicio estaba destinado para solventar las necesidades de las micro y pequeñas empresas. Como financiar capital de trabajo, comprar maquinaria, Etc.

Microfinanzas

Es un conjunto de productos financieros que atiende las necesidades de las micro y pequeñas empresas. Para ello. Las entidades financieras como las cooperativas y los bancos les proveen de crédito.

Microempresa

Esta tiende a ser un negocio personal o familiar. Se caracteriza por tener de uno a nueve empleados y alcanzar un valor bruto de ventas anuales de US\$ 100 000.

Emprendimiento

Son las actividades que se llevan a cabo para transformar una idea en una oportunidad de negocio; sea de creación de productos o de servicios.

IFIs

Abreviatura de instituciones financieras, se entiende que esta abreviatura abarca exclusivamente a aquellas entidades financieras formales y reconocidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Buró de crédito.

Empresa independiente encargada de llevar el registro actual e histórico de pagos de los demandantes de crédito del sistema financiero nacional.

Nivel de rentabilidad en ventas.

La rentabilidad sobre ventas mide el rendimiento de la utilidad generada en relación al volumen de ventas, un negocio que venda mucho, no es garantía absoluta de evidenciar una buena administración, por cuanto la administración de estos recursos puede ser errónea lo que provocaría una utilidad baja y por ende una baja rentabilidad.

Nivel de rentabilidad en activos.

La rentabilidad sobre activos mide cuanto rinde la utilidad generada por el negocio en función del monto de activos invertido en el mismo, en el caso de las microempresas la rentabilidad sobre activos es alta por cuanto la inversión en activos es baja.

DATOS DEL INVESTIGADOR.

Juan Carlos Freire es magister en administración de negocios de la Universidad Andina Simón Bolívar, ha realizado estudios de marketing y posee un diplomado en riesgos del Tecnológico de Monterrey, Juan Carlos se ha desempeñado como gerente de negocios de las más importantes empresas ligadas al sector microempresarial, hoy en día se desempeña como gerente general de una importante cooperativa de ahorro y crédito con cobertura de prestación de servicios para microempresarios a nivel nacional.

FECHA DE PRESENTACIÓN DEL INFORME FINAL: 30 DE SEPTIEMBRE DEL 2010.

FECHA DE APROBACIÓN DEL INFORME FINAL:.....

BIBLIOGRAFÍA

LIDERES, *Microcréditos, Microempresas*, Quito, 2010, p.24

Juan Carlos Freire, *Diseño de una estrategia comercial a nivel nacional para el Banco del Pichincha en la venta de servicios financieros para microempresas*, Quito, Universidad Andina Simón Bolívar, 2003, p.103.

USAID-ECUADOR, *Microempresa y Microfinanzas en Ecuador*, Quito, 2004, p. 138

INEC, *Censo Poblacional*, Quito, 2001