



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL  
PIRHUA

DETERMINANTES DEL ÉXITO  
EMPRESARIAL DE LAS MUJERES  
EMPRENDEDORAS PERUANAS SIN  
EDUCACIÓN UNIVERSITARIA - UN  
ESTUDIO EMPÍRICO EN EL  
PERIODO 2007-2017

César Vílchez-Rumiche

Piura, mayo de 2019

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Economía

Vílchez, C. (2019). *Determinantes del éxito empresarial de las mujeres emprendedoras peruanas sin educación universitaria - Un estudio empírico en el periodo 2007-2017* (Tesis para optar el título de Economista). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Economía. Piura, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](#)

**UNIVERSIDAD DE PIURA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**  
**PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA**



**Determinantes del éxito empresarial de las mujeres  
emprendedoras peruanas sin educación  
universitaria - Un estudio empírico en el periodo  
2007-2017**

**Tesis para optar el  
Título de Economista**

**César Eduardo Vélchez Rumiche**

**Asesor: Mg. Guillermo Dulanto Rishing**

**Piura, mayo 2019**



A Dios, a mi familia y a todos mis seres queridos,  
en especial a mi hijo Santiago, a quien amo  
inmensamente.



## **Prefacio**

La desigualdad económica y de género en la sociedad que enfrentan las empresarias peruanas sin educación hace que el desempeño de sus emprendimientos dependa de múltiples factores relacionados no solamente con aspectos económicos, sino también con factores institucionales, culturales e incluso familiares. Ello hace que la investigación de este tipo de empresas requiera un enfoque único y más completo que tenga presente estas diferencias.

Propuestas para este nuevo enfoque existen en la literatura internacional sobre emprendimiento (Cabrera y Mauricio, 2017), no obstante, a nivel nacional los estudios de este tipo se han limitado a casos concretos en ciudades específicas (Di Laura, 2016; Valdivia, 2014). De este modo, resulta conveniente adaptar dichas iniciativas de investigación internacionales al contexto peruano y en todo el ámbito nacional, con el fin de arrojar luz sobre la situación particular de las mujeres sin educación superior en el ámbito empresarial.

Dichas investigaciones están centradas más en enfoques conceptuales y de discusión, por lo que no hay una medición econométrica que avale sus resultados. De este modo, la presente investigación constituye un aporte a esta literatura ya que sí emplea este tipo de métodos que nos permitirán visualizar de manera más fidedigna las características únicas de los emprendimientos femeninos de las mujeres peruanas que no tienen educación superior.

La presente investigación apunta hacia ese objetivo adaptando un modelo conceptual e integral para explicar el desempeño de los emprendimientos femeninos postulado por Brush *et al* (2009) y que es llamado el modelo 5M. Dicho modelo establece que el emprendimiento de las mujeres se ve influido por una serie de factores

multidimensionales que pueden agruparse en cinco categorías: 1) *management*, que corresponde a las capacidades de gestión y el uso del capital humano , 2) *money*, relacionado a disponibilidad y acceso a capital y financiamiento, 3) *market*, que comprende el nivel de acceso e integración a los distintos mercados, 4) *motherhood*, que corresponde a la forma en la que las emprendedoras se interrelacionan con sus familiares y personas allegadas para poder afrontar las limitaciones sociales y económicas que enfrenta la mujer emprendedora en su negocio y 5) *meso/macro environment*, que comprende al contexto institucional (legal, político y judicial) y cultural general (la percepción de la sociedad y de la misma emprendedora hacia el emprendimiento femenino), así como las organizaciones que influyen directa e indirectamente en él.

La aplicación de dicho modelo en el análisis de los emprendimientos de mujeres sin educación superior en el Perú es el objetivo principal de la presente investigación. Los resultados respaldan la validez de este modelo en su aplicación al caso peruano. En específico, se comprueba que los factores de *management*, *money*, *market*, *motherhood* y *meso/macro environment* son relevantes para explicar el desempeño de este tipo de emprendimientos.

## Resumen Analítico-Informativo

Determinantes del éxito empresarial en las mujeres emprendedoras peruanas sin educación universitaria – Un estudio empírico en el periodo 2007-2017

**Cesar Eduardo Vilchez Rumiche**

**Asesor(es):** Guillermo Dulanto Rishing

**Tesis.**

**Título profesional**

**Universidad de Piura. Facultad. de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Piura,**

**Palabras claves:** Mujeres, Educación, Emprendedoras, 2007, 2017

**Introducción:** A lo largo de los años, las mujeres peruanas han venido enfrentando una seria problemática en cuanto a la cantidad y la calidad de las oportunidades laborales que existen para ellas en comparación a la que existen para los hombres. La desigualdad de género también se puede observar en la actividad empresarial independiente, donde las mujeres encuentran mayores obstáculos que los hombres en el acceso a recursos productivos, tales como los factores de producción, la información, las nuevas tecnologías y los recursos naturales. Con base en esta desigualdad, se esperaría que el número de mujeres emprendedoras sea significativamente menor que sus contrapartes masculinas, como se puede observar en la mayoría de países latinoamericanos. No obstante, el Reporte Mundial de Emprendimiento del Global Entrepreneurship Monitor señala que el Perú exhibe tasas de emprendedurismo similares entre hombres y mujeres. Lo cual nos lleva a pensar que existe una cantidad significativa de factores no observables que igualan esta proporción y compensan las limitaciones que las emprendedoras tienen al momento de iniciar y hacer prosperar sus negocios. Con base en lo mencionado, surgen las interrogantes sobre cuáles son estos factores no observables que generan que en el Perú el nivel del emprendedurismo femenino se encuentre casi a la par del masculino, a pesar de la desigualdad en las oportunidades.

**Metodología:** La comprobación de la significancia de las relaciones entre los factores propuestos por el modelo de “5M’s” y la rentabilidad operativa se realizarán mediante el método econométrico de Regresión Pooled OLS con efectos fijos de distrito y sector y efectos temporales de año. Este método econométrico nos permite estimar la significancia y la magnitud de las relaciones entre la variable explicada y las variables explicativas.

**Resultados:** Observamos que los años de funcionamiento de la empresa, el llevar libros contables, el emprender para ser independiente, el contratar servicios profesionales, el acceder a financiamiento, el emprender por necesidad económica, el trabajar en un sector con gran peso en la región, el ser jefe del hogar (frente a ser esposa del jefe del hogar), el que haya mayor proporción de mujeres entre los adultos del hogar y el que el emprendimiento sea una empresa familiar afectan positiva y significativamente a la rentabilidad operativa del emprendimiento. El aumento en el número de hijos de la emprendedora, el ser hija del jefe del hogar (frente a ser esposa del jefe del hogar) y la proporción de mujeres en el sector afectan negativa y significativamente a la rentabilidad operativa. Las microempresarias que emplean buenas prácticas administrativas, como el llevar libros contables y contratar servicios profesionales, y que poseen más experiencia están asociadas a mayores niveles de rentabilidad operativa y beneficio operativo. No

obstante, se debe considerar la posibilidad de que los aumentos en la rentabilidad y el beneficio puedan estar causando el empleo de dichas prácticas, situación que puede generar endogeneidad por doble causalidad. Asimismo, se observa que la necesidad económica es un importante motivador que puede mejorar la rentabilidad operativa, no obstante, el efecto de este factor es menor al de la motivación para ser independiente. De este modo, se podría decir que los emprendimientos femeninos iniciados por necesidad económica son menos exitosos, en promedio, que aquellos generados por anhelo de independencia económica.

**Conclusiones:** Se encuentra que un mejor desempeño de los emprendimientos femeninos, expresado como una mayor rentabilidad operativa y un mayor beneficio operativo, se asocia con emprendimientos de mayor duración, con el uso de libros contables, con emprendimientos iniciados por el anhelo de las emprendedoras de ser independientes y con la contratación de servicios profesionales, en lo que concierne al bloque management, con el acceso a financiamiento y con emprendimientos iniciados por necesidad económica, en el bloque money, con un mayor peso del sector donde trabaja la emprendedora en el conjunto de sectores a nivel regional, en el bloque market, con un menor número de hijos, con el ser jefe del hogar, con el no ser hija del jefe del hogar y con una mayor proporción de adultos mujeres en el hogar, en el bloque motherhood, con emprendimientos familiares y con una menor proporción de mujeres en el sector, en el bloque meso/macro environment.

**Fecha de elaboración del resumen:** 23 de mayo de 2019

## **Analytical-Informative Summar**

Determinants of business success in Peruvian entrepreneurs' women without university education - An empirical study in the period 2007-2017

**Cesar Eduardo Vilchez Rumiche**

Advisor: Guillermo Dulanto Rishing

**Thesis**

**Professional Title**

**Universidad de Piura. Facultad. de Ciencias Económicas y Empresariales  
Piura,**

**Keywords:** Women, Education, Entrepreneurship, 2007, 2017

**Introduction:** Over the years, Peruvian women have been facing a serious problem in terms of the quantity and quality of job opportunities that exist for them in comparison to which there are for men. Gender inequality can also be seen in independent business activities, where women find more obstacles than men in access to productive resources, such as the factors of production, information, new technologies and natural resources. Based on this inequality, it would be expected that the number of women entrepreneurs is significantly less than their male counterparts, as you can see in the majority of Latin American countries. However, the report world of entrepreneurship in the Global Entrepreneurship Monitor says that the Peru exhibits similar entrepreneurship rates between men and women. Which leads us to think that there is a significant amount of non-observable factors that equal this proportion and compensate for the limitations that women entrepreneurs have when starting and make their businesses thrive. Based on the above, the questions arise about what these unobservable factors that generate that the Peru level of female entrepreneurship is nearly on par with men, despite inequality in opportunities.

**Methodology:** The verification of the significance of the relationship between the factors proposed by the "5M 's" model and the operating profit will be maintained through the econometric method of Pooled OLS regression with fixed district and sector effects and temporal effects of year. This econometric method allows us to estimate the significance and magnitude of the relationship between the explanatory variables and the explained variable.

**Results:** We note that the years of operation of the company, carrying books, undertaking to be independent, hiring professional services, access to financing, undertaken by economic necessity, working in a sector with great weight in the region, being head of household (front to be the spouse of the head of household), which has a higher proportion of women among adults of the household and that entrepreneurship is a company family affect positively and significantly to the operating profit of the entrepreneurship. The increase in the number of children of the entrepreneur, the daughter of the head of household (front to be the spouse of the head of household) and the proportion of women in the sector is being affected negatively and significantly operative profitability. The micro enterprises employing good administrative practices, such as leading accounting and professional services, and have more experience are associated with higher levels of

operating profit and operating profit. However, the possibility that increases in profitability and profit may be causing the use of such practices, situation that can generate endogeneity by double causation should be considered. It also notes that economic necessity is an important motivator that can improve the operating profit; however, the effect of this factor is less than of the motivation to be independent. In this way, you could say that female entrepreneurship initiated by economic necessity are less successful, on average, than those generated by longing for economic independence.

**Conclusions:** We find that better performance of female entrepreneurship, expressed as a higher operating profitability and a higher operating profit, is associated with projects of longer duration, with the use of accounting books, projects initiated by the desire of women entrepreneurs to be independent and with the hiring of professional services, in regards to block management, with access to funding and projects initiated by economic necessity, in the money, with a higher weight block of the sector where he works the enterprising in all sectors at the regional level, on the block market, with a smaller number of children, with the head of the household, not being a daughter of the head of the household and with a higher proportion of adults women at home , in the block motherhood, family businesses and a lower proportion of women in the sector, in the block meso / macro environment.

**Summary date: May 23, 2019**

## Tabla de contenido

<b>Introducción .....</b>	<b>xvii</b>
<b>Capítulo 1 Introducción .....</b>	<b>1</b>
1.1. Planteamiento del problema .....	1
1.2. Antecedentes .....	2
1.3. Justificación.....	3
1.4. Objetivos del estudio.....	3
<b>Capítulo 2 Marco teórico .....</b>	<b>5</b>
2.1. Revisión de literatura .....	5
<b>Capítulo 3 Datos y metodología.....</b>	<b>9</b>
3.1. Datos .....	9
3.2. Limitaciones de los datos .....	11
3.3. Metodología .....	11
<b>Capítulo 4 Resultados.....</b>	<b>17</b>
<b>Conclusiones.....</b>	<b>21</b>
<b>Referencias bibliográficas .....</b>	<b>25</b>
<b>Anexos.....</b>	<b>27</b>



## **Lista de Tablas**

Tabla 1.	Estadísticas descriptivas de las variables del modelo .....	14
Tabla 2.	Industrias y lugares de trabajo de las microempresarias .....	15
Tabla 3.	Resultados del modelo de rentabilidad operativa .....	19
Tabla 4.	Resultados del modelo de beneficio operativo .....	20



## **Introducción**

La presente investigación se encuentra dividida en cuatro capítulos, en el primero de ellos veremos el planteamiento del problema donde se detallan con resultados estadísticos los diferentes estudios realizados tanto en el Perú (Ministerio de Trabajo y Producción de empleo, 2017) así como en el extranjero (Van Empel, 1999; Avolio, 2008; Heller, 2010) por mencionar algunos ejemplos de la desigualdad que existe entre el emprendimiento femenino y el emprendimiento masculino. Veremos los antecedentes que existen a esta investigación y la justificación del por qué hemos tomado este tema como objeto de estudio en la presente investigación.

En el capítulo dos veremos todo el marco teórico, revisaremos la literatura tanto nacional como internacional que existe sobre los factores que determinan el éxito del emprendedurismo por parte del sector femenino, teniendo como base de estudio principal el modelo de las 5M's propuesto por Brush *et al* (2009) el cual presenta un análisis puramente teórico sobre estos factores; como principal aporte de esta investigación, analizaremos cada uno de estos factores para el caso peruano.

En el capítulo tres revisaremos los datos, los cuales hemos obtenido de la Encuesta nacional de Hogares (ENAHOG) y detallaremos el período de tiempo que abarca este análisis, también hablaremos de las distintas limitaciones que ha presentado esta investigación ya sea por el tipo de observaciones que presenta y por las variables cualitativas que ENAHOG no contiene; en este capítulo también se presentará el método econométrico a usar y se explicará cada una de sus variables.

Por último, en el capítulo cuatro se presentarán los resultados obtenidos en esta investigación seguidos de las conclusiones finales a las cuales se he llegado. Las referencias bibliográficas y anexos se detallan al final.



# **Capítulo 1**

## **Introducción**

### **1.1. Planteamiento del problema**

A lo largo de los años, las mujeres peruanas han venido enfrentando una seria problemática en cuanto a la cantidad y la calidad de las oportunidades laborales que existen para ellas en comparación a la que existen para los hombres. Podemos evidenciar este hecho al analizar las tasas de actividad laboral del 2016, las cuales muestran un 81.2% para los hombres, mientras que la actividad laboral para las mujeres alcanza un 63.3%. Estas cifras muestran una mejora gradual a través de las décadas, pues en los años setenta solamente tres de cada diez mujeres tenían participación en alguna actividad del mercado laboral; en los noventa la cifra era de solamente cinco de cada diez. Ello pone de manifiesto la desigualdad de género que existe en el mercado laboral (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2017).

Cabe señalar que las mujeres tienen mayor probabilidad de tener empleos vulnerables (empleos sin beneficios sociales, niveles salariales por debajo del mercado, por ejemplo), llegando a niveles de 52.9% en el año 2016, frente al 41.7% en el caso de los hombres. Esto se suma al factor de una mayor tasa de subempleo frente a los hombres, en donde el 56.9% de las mujeres con actividad en el mercado laboral estaban subempleadas en el año 2016, frente al 35.5% en el caso de los hombres (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2017).

La desigualdad de género también se puede observar en la actividad empresarial independiente, donde las mujeres encuentran mayores obstáculos que los hombres en el acceso a recursos productivos, tales como los factores de producción, la información, las

nuevas tecnologías y los recursos naturales (Van Empel, 1999; Avolio, 2008; Heller, 2010), por citar algunos ejemplos.

Con base en esta desigualdad de oportunidades por motivo de género, se esperaría que el número de mujeres emprendedoras sea significativamente menor que sus contrapartes masculinas, como se puede observar en la mayoría de países latinoamericanos. No obstante, el Reporte Mundial de Emprendimiento señala que el Perú exhibe tasas de emprendedurismo similares entre hombres y mujeres (Global Entrepreneurship Research Association, 2018). Lo cual nos lleva a pensar que existe una cantidad significativa de factores no observables que igualan esta proporción y compensan las limitaciones que las emprendedoras tienen al momento de iniciar y hacer prosperar sus negocios.

Con base en lo mencionado, surgen las interrogantes sobre cuáles son estos factores no observables que generan que en el Perú el nivel del emprendedurismo femenino se encuentre casi a la par del masculino, a pesar de la desigualdad en las oportunidades. Responder a estos cuestionamientos resulta de vital importancia en el desarrollo de políticas que potencien el emprendedurismo como medio de avance para reducir las brechas de género en el ámbito laboral y empresarial, y fomentar el desarrollo económico nacional con igualdad de beneficios y oportunidades para cualquier ciudadano sin importar su género.

## **1.2. Antecedentes**

En el contexto específico de Perú, el trabajo de Valdivia (2015) estudia el efecto de un programa de capacitación empresarial a mujeres en la ciudad capital de Lima y concluye que existe la oportunidad de obtener importantes ganancias de eficiencia mediante la creación y ejecución de este tipo de programas. Asimismo, el estudio de Di Laura (2016) establece el capital social al que acceden las mujeres como un factor significativo en la motivación y el desarrollo del emprendedurismo femenino en Lima.

Por otro lado, el trabajo de Tumi y Flores (2015) busca determinar los factores económicos, sociales y culturales que inciden en el éxito de las mujeres empresarias de Puno en la promoción de emprendimientos económicos de bienes o prestación de servicios. Como resultados obtuvieron que los factores económicos se sustentan en el conocimiento de la demanda y oferta del mercado, acceso a tecnología mejorada y crédito; los cuales

posibilitan su posicionamiento en el mercado, incrementar sus niveles de producción y productividad, alcanzar una cultura de calidad y excelencia, ampliar o diversificar el stock de producción de bienes o prestación de servicios. Los factores sociales que contribuyeron son los niveles de conocimientos que poseen sobre gestión empresarial; cuyo acceso fue mediante la educación formal (formación académica directa), no formal (cursos de capacitación y asistencia técnica) e informal (observando a otros trabajadores).

### **1.3. Justificación**

Esta investigación propone la determinación de las causas que conllevan a que un emprendimiento realizado por una mujer sea exitoso en el Perú. Para esto, se empleará el modelo de “5M’s” propuesto por Brush *et al* (2009), el cual propone una serie de factores que pueden influir en el éxito de un emprendimiento femenino. La investigación se centrará en el segmento específico de los casos de mujeres sin posibilidades de acceso a una educación universitaria, basándose en el hecho de que la brecha de género en oportunidades está también presente en la educación (INEI, 2016).

Los estudios sobre el tema en Perú se limitan únicamente a analizar casos concretos de empresarias en una ciudad determinada. Asimismo, no existen estudios previos a nivel nacional que analicen de forma integral y con métodos econométricos cómo las capacidades de gestión, el acceso a recursos económicos, el acceso a mercados y el capital social se relacionan respectivamente con el desempeño de los emprendimientos femeninos.

De este modo, el aporte de la presente investigación consiste en la aplicación del modelo de las “5M’s” para determinar los factores relevantes asociados al desempeño de los emprendimientos femeninos en el contexto peruano. Asimismo, nuestro estudio contribuye a este análisis con datos actualizados.

### **1.4. Objetivos del estudio**

El principal objetivo es detectar cuáles son los factores relacionados al éxito empresarial de los emprendimientos realizados por mujeres en el Perú. Se espera que las 5M’s se relacionen de manera significativa con el desempeño de estos emprendimientos. Ello se evaluará mediante la comprobación de las siguientes hipótesis:

**Hipótesis:**

- Las capacidades de gestión de las mujeres emprendedoras se asocian positiva y significativamente con el desempeño de sus emprendimientos. Estas capacidades se relacionan con *management* del modelo de las 5M's.
- El acceso y disponibilidad de recursos financieros se asocia positiva y significativamente con el desempeño de los emprendimientos creados por mujeres. Este punto se relaciona con *money* del modelo de las 5M's.
- El tamaño del mercado se asocia positiva y significativamente con el desempeño de los emprendimientos creados por mujeres. Este punto se relaciona con *market* del modelo de las 5M's.
- La estructura familiar de las mujeres emprendedoras se asocia significativamente con el desempeño de los subsecuentes emprendimientos. La estructura familiar se relaciona con *motherhood* del modelo de las 5M's.
- Una percepción social y cultural favorable hacia el emprendedurismo femenino se asocia positiva y significativamente con el desempeño de los emprendimientos creados por mujeres. Este punto se relaciona con *macro/meso environment* del modelo de las 5M's.

## **Capítulo 2**

### **Marco teórico**

#### **2.1. Revisión de literatura**

Existe amplia literatura internacional sobre los factores que determinan el éxito del emprendedurismo por parte del sector femenino de la población (Cabrera y Mauricio, 2017).

Podemos encontrar un estudio sistemático más profundo sobre los factores influyentes en el éxito del emprendedurismo femenino en Brush *et al* (2009), el cual agrupa esta serie de factores en cinco categorías a las que denomina las “5M’s”:

- Gestión (management), que hace referencia al capital humano y organizacional.
- Dinero (money), que comprende el acceso y disponibilidad de recursos financieros.
- Mercado (market), relacionado al acceso al mercado y la identificación de oportunidades.
- Maternidad (motherhood), relacionado al contexto social de la empresaria, analizando el hogar y la familia, las redes de contacto como fuente de recursos, apoyo emocional, asesoramiento y orientación, de manera similar al capital social estudiado por Di Laura (2016).
- Meso/macro ambiente (meso/macro-environment) en donde el entorno “meso” se refiere a la región o sector geográficos, junto con las redes e infraestructura dentro del mismo, mientras que el entorno "macro" abarca la cultura, el marco legal y regulatorio, así como los valores y actitudes sociales que determinan la percepción colectiva e individual hacia el emprendimiento de las mujeres.

Existen estudios empíricos en la literatura moderna que se han realizado sobre el enfoque de las 5M's (Salman y Jamil 2017, Welsh *et al* 2018). El estudio de Salman y Jamil (2017) está orientado a evaluar el financiamiento de los emprendimientos femeninos en Pakistán relacionados con el comercio electrónico y el potencial que tiene de este tipo de negocios para las emprendedoras. Señalan que el comercio electrónico ayuda a las mujeres a superar muchas barreras tradicionales. Encontraron que en este sector los bloques *management*, *motherhood* y *meso/macro environment* son significativos.

Asimismo, Welsh *et al* (2018) encuentra una relación positiva entre el capital humano de las mujeres empresarias y el desempeño de los emprendimientos femeninos en Egipto. Sin embargo, encuentran que no surgen relaciones detectables entre el capital social o los problemas personales relacionados con el género y el desempeño de la empresa.

La elección de las variables en esta investigación se basa principalmente en estos dos estudios antes citados. En relación al bloque *management*, las variables de acceso a capital humano y de experiencia en la dirección de empresas de dichos estudios están representados en la presente investigación como contratación de servicios profesionales y años de funcionamiento del emprendimiento, respectivamente.

En relación al bloque *money*, la variable de acceso a financiamiento de dichos estudios está representada en la presente investigación de la misma forma. En relación al bloque *market*, la variable de expansión geográfica de las ventas de dichos estudios está representada en la presente investigación como el peso del sector donde trabaja la emprendedora en la región.

En relación al bloque *motherhood*, las variables de barreras para que la mujer trabaje y apoyo organizacional familiar de dichos estudios están representados en la presente investigación como número de hijos, relación de parentesco con el jefe del hogar y proporción de adultos que son mujeres en el hogar de la emprendedora, a manera de variables *proxy*. En relación al bloque *meso-macro environment*, la variable de entorno social motivador para las mujeres para iniciar un negocio está representada en la presente investigación como emprendimiento familiar y con proporción de mujeres en el sector como variables *proxy*.

Asimismo, cabe mencionar los trabajos de Amoroso y Link (2018) y Mínguez y López-Martínez (2010), los cuales encuentran efectos significativos de la diversidad de

género sobre el desempeño empresarial en las pequeñas y medianas empresas (PYMEs). Los primeros definieron este desempeño como el crecimiento del empleo en la firma y los últimos como el retorno sobre los activos (ROA por sus siglas en inglés). En una línea similar a estos estudios, en la presente investigación se incluye como variable explicativa la diversidad de género en la empresa, mediante la variable de proporción de mujeres en el sector como variable *proxy*.

La percepción social y cultural hacia el emprendedurismo femenino, representada en el bloque *meso/macro environment* de las 5M's, también ha sido analizado como determinante del desempeño de las empresarias. Langevang *et al* (2015), por ejemplo, encuentran que mayores tasas de emprendedurismo femenino se relacionan con una percepción favorable hacia éste, no obstante, no existiría una relación significativa con el desempeño de este tipo de empresas. En la presente investigación empleamos a la condición de empresa familiar y la proporción de emprendedoras mujeres en el sector como variables *proxy* para la percepción social y cultural hacia el emprendedurismo femenino. Ello porque las emprendedoras recibirían más apoyo de su familia si la empresa es familiar y porque el emprendimiento de una mujer en un sector con gran proporción de mujeres sería socialmente aceptado.

Por otra parte, cabe notar que no existe un acuerdo general en la literatura sobre la medida más adecuada para el desempeño empresarial. Li, Huang y Tsai (2009) sugieren una combinación de medidas financieras y no financieras para una evaluación rigurosa de las firmas. Las medidas no financieras que proponen son variables subjetivas, tales como la proporción del mercado percibida, el crecimiento de las ventas percibido y la satisfacción y lealtad del cliente. Murphy, Trailer y Hill (1996), por otra parte, examinan 51 artículos empresariales publicados que usan el desempeño de la firma como variable dependiente, encontrando que las medidas más comunes se relacionan con la eficiencia, el crecimiento y el beneficio. La eficiencia comprende medidas financieras como el retorno a la inversión y el retorno al capital; el crecimiento se centra en el incremento de las ventas, del personal o de la participación en el mercado; el beneficio incluye el retorno a las ventas y el margen de beneficio neto.

El desempeño empresarial es medido en la presente investigación con dos indicadores de beneficio: la rentabilidad operativa de la empresa y el beneficio operativo de la empresa. El motivo por el cual escogemos estas medidas de rentabilidad es que nos

basamos en los datos del módulo “Ingresos del Trabajador Independiente” de la Encuesta Nacional de Hogares realizada por INEI, el cual no contiene información sobre la inversión en capital de las empresas.

## **Capítulo 3**

### **Datos y metodología**

#### **3.1. Datos**

La unidad de estudio es la mujer microempresaria sin estudios universitarios. La muestra abarca el periodo 2007-2017 para todo el ámbito nacional. Los datos son obtenidos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG). La muestra se compone de 26,604 microempresarias. No incluimos microempresarias cuyos emprendimientos funcionan menos de 12 meses al año y/o que venden menos de 500 soles al mes. Asimismo, sólo empleamos información sobre el emprendimiento principal de cada microempresaria.

La Tabla 1 muestra las estadísticas descriptivas de todas las variables empleadas en el modelo propuesto.<sup>1</sup> Se observa que el emprendimiento de una microempresaria promedio en la muestra tiene una rentabilidad operativa de -0.18 y un beneficio operativo de 13.8 soles mensuales. Es importante aclarar que en el cálculo de estas variables se supone que todas las microempresarias pagan a todos sus trabajadores, a pesar de que muchas no lo hagan.<sup>2</sup> De este modo, el decir que una empresa promedio tiene una rentabilidad operativa de -0.18 y un beneficio operativo de 13.8 soles mensuales implica que, si aquella pagara a todos sus trabajadores, perdería 18 céntimos por cada sol de venta y solamente ganaría 13.8 soles al mes. El motivo por el que se incluye en el cálculo salarios que no han sido pagados en la práctica es el de evitar la sobreestimación del éxito empresarial de las microempresarias que se ahorran dichos costos.

---

<sup>1</sup> La Tabla A1 de la sección de Anexos presenta una descripción detallada de cada variable del modelo.

<sup>2</sup> Asignamos a los trabajadores no remunerados un salario equivalente al salario medio por sector por año de los trabajadores remunerados, no obstante, si dicho salario medio supera los 500 soles, el salario asignado es de 500 soles. Para ello, se emplean los datos proporcionados por las empresarias sobre sus gastos en mano de obra y el número de trabajadores remunerados y no remunerados de su empresa.

En relación al bloque de *management*, vemos que una microempresaria promedio tiene 10 años de experiencia en la empresa. El 12% emprendió para ser independiente, el 4% lleva libros contables y el 2% contrató servicios profesionales para la empresa. En relación al bloque de *money*, observamos que el 62% emprendió por necesidad económica y solamente el 0.8 % tiene acceso a financiamiento. En lo que respecta al bloque de *market* vemos que el sector al que pertenece una microempresaria promedio representa el 8% de las ventas totales de todos los sectores de microempresas en un departamento. En la presente investigación se consideran como sectores a las 33 categorías formadas por las 3 industrias y 11 lugares de trabajo presentes en la muestra, los cuales se pueden apreciar en la Tabla 2. En relación al bloque de *motherhood*, vemos que una microempresaria promedio tiene 2 hijos y habita en un hogar donde el 56% de los adultos son mujeres. El cálculo de proporción de adultos mujeres se realiza sobre el total de adultos incluyendo a la misma microempresaria. El no incluirla en el número de adultos provocaría divisiones sobre cero para el caso de microempresarias que viven solas o con menores de edad. El 31% de las microempresarias son jefas de hogar y el 6% son hijas del jefe del hogar, el resto son esposas del jefe del hogar<sup>3</sup>.

Sobre el bloque *meso-macro environment*, observamos que una microempresaria promedio trabaja en un sector donde el 74% de los emprendimientos son dirigidos por mujeres. El 3% ha emprendido por tradición familiar.

La Tabla 1 muestra también las estadísticas descriptivas de las variables de control. Se observa en esta tabla que una microempresaria promedio en la muestra tiene 47 años. El 41% ha alcanzado primaria completa, el 30% secundaria completa, el 4% se sigue educando, el 40% es migrante interdepartamental y el 29% tiene como lengua materna una lengua autóctona. Además, el emprendimiento de una microempresaria promedio tiene 2 trabajadores. El 83% es informal (no tiene número de R.U.C.) y el 3% no es la única empresa del individuo. Por otro lado, el hogar de una microempresaria promedio genera 27,000 soles anuales en ingresos. El 81% se encuentra en la ciudad y el 8% vive en una casa alquilada.

---

<sup>3</sup> Se ha retirado de la muestra a las microempresarias con otras relaciones de parentesco con el jefe del hogar.

### 3.2. Limitaciones de los datos

La data empleada tiene como limitaciones, en primer lugar, el tratarse de observaciones que no son panel, es decir, cada empresaria sólo ha sido encuestada en un sólo año. Ello es una limitante porque de este modo no se puede analizar el efecto de la variación en las variables de cada bloque sobre el desempeño de una determinada empresa a lo largo del tiempo. Dicho de otro modo, la comparación tendrá que hacerse entre empresas y no en cada empresa en distintos periodos de tiempo.

Otra gran limitante es que el modelo teórico de las 5M's propone variables cualitativas que ENAHO no contiene. Podemos mencionar el caso de las variables que miden la calidad en las interrelaciones de la empresaria con su familia y su comunidad o la percepción que la comunidad tiene sobre los emprendimientos femeninos.

### 3.3. Metodología

La comprobación de la significancia de las relaciones entre los factores propuestos por el modelo de "5M's" y la rentabilidad operativa se realizarán mediante el método econométrico de Regresión Pooled OLS con efectos fijos de distrito y sector y efectos temporales de año. Este método econométrico nos permite estimar la significancia y la magnitud de las relaciones entre la variable explicada y las variables explicativas.

Nuestra unidad de estudio es la mujer emprendedora sin estudios universitarios. Nuestra muestra abarca el periodo 2007-2017 para todo el ámbito nacional. Los datos serán obtenidos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO).

La ecuación de regresión que estimaremos es:

$$DE_i = \alpha + \beta_1 MNG'_i + \beta_2 MNY'_i + \beta_3 MKT'_i + \beta_4 MTHR'_i + \beta_5 MME'_i + \beta_6 C'_i + \varepsilon_i$$

Donde:

$DE_i$ : Desempeño de la empresa, medido con dos indicadores: 1) La rentabilidad operativa, calculada como los ingresos totales mensuales del emprendimiento menos los costos totales mensuales, dividido sobre los ingresos totales; y 2) el beneficio operativo, calculado como los ingresos totales mensuales del emprendimiento menos los costos totales mensuales. A éste último se le aplica logaritmo.

$MNG'_i$ : Bloque de *management*, vector que contiene las variables de años de funcionamiento de la empresa, de tenencia de libros contables, de emprendimiento motivado por la independencia y de contratación de servicios profesionales. La variable de “emprendió para ser independiente” se construye con información que la misma microempresaria brinda en la ENAHO. Suponemos que las personas que emprenden para ser independientes lo hacen aprovechando oportunidades de negocio percibidas en lugar de simplemente reaccionando ante una necesidad económica apremiante.

$MNY'_i$ : Bloque de *money*, vector que contiene las variables de acceso a financiamiento y de emprendimiento motivado por la necesidad económica. La variable de emprendió por necesidad económica está en el bloque de *money* porque es una *proxy* de la situación de dependencia económica de la emprendedora. Dicha variable se construyó con información que la misma microempresaria brinda en ENAHO.

$MKT'_i$ : Bloque de *market*, vector que contiene una variable que mide el peso del sector al que pertenece la microempresa en relación al total de sectores, ello es medido como el valor total de las ventas de determinado sector sobre el valor total de las ventas de todos los sectores.

$MTHR'_i$ : Bloque de *motherhood*, vector que contiene las variables de número de hijos, de jefe del hogar, de ser hija del jefe del hogar y de proporción de adultos que son mujeres en el hogar.

$MME'_i$ : Bloque de *meso-macro environment*, vector que contiene las variables de empresa familiar y de proporción de mujeres en el sector. La variable de empresa familiar se refiere a si la empresaria declara haber emprendido por tradición familiar y está en el bloque de *meso-macro environment* porque es una *proxy* de la tradición empresarial de la familia de la emprendedora y de la percepción que tiene sobre su emprendimiento. Dicha variable se construyó con información que la misma microempresaria brinda en ENAHO.

$C'_i$ : Vector de variables de control que comprende 1) características demográficas de la empresaria, como la edad, nivel educativo, el continuar con los estudios, el tener una lengua materna autóctona y el ser migrante; 2) características de la empresa, tales como el número de trabajadores y el que la empresaria tenga otras empresas; y 3) características del hogar de la empresaria, tales como el estar en la ciudad, el logaritmo del ingreso anual y el

alquilar la vivienda. Por lengua autóctona se hace referencia al quechua, aymara u otra lengua nativa, siendo la categoría de referencia el español o algún idioma extranjero.

Con el fin de estimar el orden de importancia entre las 5 “M’s” que componen nuestro modelo teórico de referencia, cada bloque  $M$  del modelo se agregará progresivamente en la ecuación.

El modelo antes descrito presenta potenciales problemas de endogeneidad. En primer lugar, existe un riesgo de presencia de causalidad reversa debido a que las capacidades de gestión y el acceso a financiamiento de una emprendedora pueden ser explicadas por la rentabilidad operativa o por los beneficios operativos que genera su empresa. Ello porque una mayor o menor rentabilidad genera mayores o menores beneficios que pueden ser reinvertidos en la capacitación de la emprendedora, lo que a su vez mejora sus capacidades de gestión, y que pueden mejorar sus opciones de acceder a financiamiento formal.

Asimismo, existe un riesgo de endogeneidad por variables omitidas debido a que el modelo teórico de las 5 M’s comprende variables observables y no observables de las cuales no se tiene información disponible. Por ejemplo, en dicho modelo *motherhood* comprende la calidad de las relaciones afectivas de la emprendedora con los miembros de su familia, amigos, vecinos, socios comerciales y trabajadores, siendo esta información inexistente en la Encuesta Nacional de Hogares.

De este modo, la metodología empleada corresponde a un modelo sin corrección de endogeneidad, lo cual tiene como principal consecuencia el que no se puedan interpretar los coeficientes encontrados necesariamente como efectos causales, sino como simples correlaciones. Asimismo, la endogeneidad puede producir estimaciones sesgadas o inconsistentes.

Tabla 1. Estadísticas descriptivas de las variables del modelo

	-1 N	-2 Media	-3 Desv. Est.	-4 Mínimo	-5 Máximo
<b><i>Variables dependientes</i></b>					
Rentabilidad operativa	26,603	-0.18	0.52	-7.06	1.18
Beneficio operativo	26,603	13.8	1,034	-4,303	16,392
<b><i>Bloque management</i></b>					
Años de funcionamiento de la empresa	26,602	9.55	9.22	0	60
Emprendió para ser independiente	25,730	0.12	0.32	0	1
Lleva libros contables	26,604	0.043	0.2	0	1
Contrató servicios profesionales	25,731	0.019	0.14	0	1
<b><i>Bloque money</i></b>					
Emprendió por necesidad económica	26,603	0.62	0.49	0	1
Acceso a financiamiento	26,604	0.0076	0.087	0	1
<b><i>Bloque market</i></b>					
Peso del sector en la región	26,604	0.077	0.054	0.00024	0.32
<b><i>Bloque motherhood</i></b>					
Número de hijos	26,604	1.72	1.4	0	9
Jefe de hogar	25,731	0.31	0.46	0	1
Hija del jefe de hogar	25,731	0.059	0.24	0	1
Proporción de adultos que son mujeres	25,731	0.56	0.21	0	1
<b><i>Bloque meso-macro environment</i></b>					
Empresa familiar	25,730	0.031	0.17	0	1
Proporción de mujeres en el sector	26,604	0.74	0.16	0.0055	1
<b><i>Controles</i></b>					
Edad	26,604	47.4	12.3	14	95
Tiene primaria completa	26,604	0.41	0.49	0	1
Tiene secundaria completa	26,604	0.3	0.46	0	1
Cursa estudios actualmente	26,604	0.036	0.19	0	1
Migrante interdepartamental	26,604	0.4	0.49	0	1
Lengua materna autóctona	25,731	0.29	0.46	0	1
Número de trabajadores en la empresa	26,604	2	1.1	1	29
Realiza otras actividades	26,604	0.029	0.17	0	1
Hogar en la ciudad	25,731	0.81	0.39	0	1
Ingreso anual del hogar	25,731	27,000	24,066	11.9	526,785
Alquila vivienda	25,731	0.079	0.27	0	1

Fuente: ENAHO 2007-2017. Elaboración propia.

Tabla 2. Industrias y lugares de trabajo de las microempresarias

Lugar de trabajo	Producción		Comercio		Servicios		Total	
	N	%	N	%	N	%	N	%
Como ambulante	42	3.37	2,395	14.45	1,249	14.22	3,686	13.86
En el domicilio de los clientes	4	0.32	79	0.48	218	2.48	301	1.13
En vehículo para transporte de personas o mercaderías	0	0	8	0.05	82	0.93	90	0.34
En puesto improvisado en la vía pública	21	1.69	1,335	8.05	1,243	14.15	2,599	9.77
En puesto improvisado en mercado público	11	0.88	793	4.78	192	2.19	996	3.74
En puesto fijo en la vía pública	5	0.4	338	2.04	256	2.91	599	2.25
En local fijo en mercado público (tienda, stand)	109	8.76	2,528	15.25	851	9.69	3,488	13.11
En taller, tienda, restaurante, hotel, oficina, consultorio, etc.	110	8.84	1,438	8.68	1,080	12.29	2,628	9.88
En su taller comercial dentro de su vivienda y en una habitación de uso exclusivo	183	14.7	3,570	21.54	1,424	16.21	5,177	19.46
Dentro de las habitaciones de su vivienda	702	56.39	4,082	24.63	2,172	24.72	6,956	26.15
Otro	58	4.66	8	0.05	18	0.2	84	0.32
<b>Total</b>	<b>1,245</b>	<b>100</b>	<b>16,574</b>	<b>100</b>	<b>8,785</b>	<b>100</b>	<b>26,604</b>	<b>100</b>

Fuente: ENAHO. Elaboración propia.



## **Capítulo 4**

### **Resultados**

La Tabla 3 muestra los resultados del modelo de rentabilidad operativa. Observamos en la quinta columna de la tabla que los años de funcionamiento de la empresa, el llevar libros contables, el emprender para ser independiente, el contratar servicios profesionales, el acceder a financiamiento, el emprender por necesidad económica, el trabajar en un sector con gran peso en la región, el ser jefe del hogar (frente a ser esposa del jefe del hogar), el que haya mayor proporción de mujeres entre los adultos del hogar y el que el emprendimiento sea una empresa familiar afectan positiva y significativamente a la rentabilidad operativa del emprendimiento. El aumento en el número de hijos de la emprendedora, el ser hija del jefe del hogar (frente a ser esposa del jefe del hogar) y la proporción de mujeres en el sector afectan negativa y significativamente a la rentabilidad operativa.

Por otra parte, vemos en la Tabla 4 los resultados para el modelo de beneficio operativo. Se observa que los años de funcionamiento de la empresa, el llevar libros contables, el emprender para ser independiente, el contratar servicios profesionales, el acceder a financiamiento, el trabajar en un sector con gran peso en la región, el ser jefe del hogar (frente a ser esposa del jefe del hogar), el que haya mayor proporción de mujeres entre los adultos del hogar y el que el emprendimiento sea una empresa familiar afectan positiva y significativamente al beneficio operativo del emprendimiento. El aumento en el número de hijos de la emprendedora, el ser hija del jefe del hogar (frente a ser esposa del jefe del hogar) y el aumento en la proporción de mujeres en el sector lo afecta negativa y significativamente.

De este modo, en primer lugar, se evidencia la importancia del bloque *management* en el desempeño de la microempresa. Las microempresarias que emplean buenas prácticas administrativas, como el llevar libros contables y contratar servicios profesionales, y que poseen más experiencia están asociadas a mayores niveles de rentabilidad operativa y beneficio operativo. No obstante, se debe considerar la posibilidad de que los aumentos en la rentabilidad y el beneficio puedan estar causando el empleo de dichas prácticas, situación que puede generar endogeneidad por doble causalidad.

En relación al bloque *money*, se observa la importancia que tiene el acceso al financiamiento para mejorar el desempeño de los emprendimientos femeninos. Asimismo, se observa que la necesidad económica es un importante motivador que puede mejorar la rentabilidad operativa, no obstante, el efecto de este factor es menor al de la motivación para ser independiente. De este modo, se podría decir que los emprendimientos femeninos iniciados por necesidad económica son menos exitosos, en promedio, que aquellos generados por anhelo de independencia económica.

Por otra parte, los resultados respaldan la hipótesis de la importancia del bloque *market*. En concreto, vemos que las microempresarias que trabajan en sectores con más peso en la región obtienen mayores rentabilidades y beneficios operativos. Ello puede deberse a que estos sectores pueden resultar muy rentables si se logra entrar en ellos.

Las variables del bloque *motherhood* presentan también resultados interesantes. Vemos que las empresarias que son jefe del hogar donde viven obtienen mayores rentabilidades y beneficios operativos, lo cual puede deberse a que estas microempresarias tienen la responsabilidad de conseguir el sustento económico para sus hogares. Asimismo, se observa que una mayor proporción de mujeres adultas también mejora el desempeño de la empresa, lo cual sería un indicio de que a las emprendedoras les va mejor si viven en ambientes donde puede haber más apoyo moral a sus emprendimientos por parte de personas de su mismo sexo, en comparación a hogares donde una alta presencia masculina puede provocar actitudes machistas o de discriminación.

Las variables del bloque *meso/macro environment* señalan que si el emprendimiento es familiar éste puede obtener mejor desempeño. Esto puede deberse a que la emprendedora recibe el apoyo de sus familiares en términos económicos, de trabajo y de conocimientos. Asimismo, se observa que cuando el sector tiene una alta proporción de empresarias mujeres la rentabilidad y beneficio disminuyen, lo cual puede deberse a

mayores niveles de competencia provocados por el mayor nivel acceso de las mujeres a estos sectores.

Tabla 3. Resultados del modelo de rentabilidad operativa

	-1	-2	-3	-4	-5
	Pooled OLS				
Años de funcionamiento de la empresa	0.004***	0.004***	0.004***	0.004***	0.004***
	-0.0004	-0.0004	-0.0004	-0.0004	-0.0004
Lleva libros contables	0.2***	0.2***	0.2***	0.2***	0.2***
	-0.02	-0.02	-0.02	-0.01	-0.01
Emprendió para ser independiente	0.06***	0.06***	0.06***	0.06***	0.06***
	-0.008	-0.009	-0.009	-0.009	-0.009
Contrató servicios profesionales	0.2***	0.2***	0.2***	0.2***	0.2***
	-0.02	-0.02	-0.02	-0.02	-0.02
Acceso a financiamiento		0.1***	0.1***	0.1***	0.1***
		-0.03	-0.03	-0.03	-0.03
Emprendió por necesidad económica		0.008	0.008	0.007	0.02**
		-0.007	-0.007	-0.007	-0.008
Peso del sector en la región			0.5***	0.5***	0.5***
			-0.1	-0.1	-0.1
Número de hijos				-0.03***	-0.03***
				-0.003	-0.003
Jefe de hogar				0.09***	0.09***
				-0.008	-0.008
Hija del jefe de hogar				-0.04***	-0.04***
				-0.01	-0.01
Proporción de adultos que son mujeres				0.1***	0.1***
				-0.02	-0.02
Empresa familiar					0.06***
					-0.02
Proporción de mujeres en el sector					-0.1***
					-0.03
Observaciones	25,725	25,725	25,725	25,725	25,725
R-squared	0.213	0.213	0.215	0.234	0.235
Número de distritos	1,189	1,189	1,189	1,189	1,189
Controles	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos de año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos de distrito	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos de sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Errores estándar robustos en paréntesis

\*\*\* p<0.01, \*\* p<0.05, \* p<0.1

Fuente: ENAHO 2007-2017. Elaboración propia.

Tabla 4. Resultados del modelo de beneficio operativo

	-1	-2	-3	-4	-5
	Pooled OLS				
Jefe de hogar				0.2***	0.2***
				-0.01	-0.01
Hija del jefe de hogar				-0.08***	-0.08***
				-0.02	-0.02
Proporción de adultos que son mujeres				0.2***	0.2***
				-0.03	-0.03
Empresa familiar					0.09***
					-0.03
Proporción de mujeres en el sector					-0.2***
					-0.05
Observaciones	23,560	23,560	23,560	23,560	23,560
R-squared	0.174	0.175	0.175	0.201	0.202
Número de distritos	1,160	1,160	1,160	1,160	1,160
Controles	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos de año	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos de distrito	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Efectos de sector	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Errores estándar robustos en paréntesis

\*\*\*  $p < 0.01$ , \*\*  $p < 0.05$ , \*  $p < 0.1$

Fuente: ENAHO 2007-2017. Elaboración propia.

## Conclusiones

La investigación sobre los emprendimientos de mujeres sin educación superior debe tener en cuenta el contexto de desigualdad económica y de género que enfrentan, el cual hace que su desempeño empresarial dependa de múltiples factores relacionados no solamente con aspectos económicos, sino también con factores institucionales, culturales e incluso familiares. Ello hace que la investigación de este tipo de empresas requiera un enfoque único y más completo que tenga presente estas diferencias.

El presente estudio sigue esta pauta mediante la adaptación del modelo 5M, postulado por Brush *et al* (2009), al contexto de los emprendimientos de mujeres peruanas sin educación superior. El modelo 5M es un modelo conceptual e integral desarrollado para explicar el desempeño de los emprendimientos femeninos. Los resultados de la investigación respaldan la aplicación de dicho modelo al contexto estudiado, señalando que las capacidades de gestión (*management*), el acceso a financiamiento (*money*), el peso del sector al que pertenece la empresa en el mercado regional (*market*), la estructura familiar de la empresaria (*motherhood*) y la percepción social y cultural hacia el emprendedurismo femenino (*meso/macro environment*) se asocian de forma significativa con el desempeño de este tipo de emprendimientos.

En específico, se encuentra que un mejor desempeño de los emprendimientos femeninos, expresado como una mayor rentabilidad operativa y un mayor beneficio operativo, se asocia con emprendimientos de mayor duración, con el uso de libros contables, con emprendimientos iniciados por el anhelo de las emprendedoras de ser independientes y con la contratación de servicios profesionales, en lo que concierne al bloque *management*, con el acceso a financiamiento y con emprendimientos iniciados por necesidad económica, en el bloque *money*, con un mayor peso del sector donde trabaja la

empresaria en el conjunto de sectores a nivel regional, en el bloque *market*, con un menor número de hijos, con el ser jefe del hogar, con el no ser hija del jefe del hogar y con una mayor proporción de adultos mujeres en el hogar, en el bloque *motherhood*, con emprendimientos familiares y con una menor proporción de mujeres en el sector, en el bloque *meso/macro environment*.

De este modo, la investigación contribuye a la literatura estableciendo que un enfoque adecuado para analizar el desempeño de los emprendimientos femeninos, y así poder contribuir a su progreso, debe considerar no solamente aspectos económicos sino también aspectos familiares y sociales en donde se desarrollan las mujeres empresarias. Estos aspectos incluyen el tipo de estructura familiar donde vive la empresaria y la percepción que tiene sobre el emprendedurismo femenino el entorno social que le rodea.

La razón por la que estos factores están asociados significativamente al desempeño de los emprendimientos de mujeres sin educación superior radicaría en el hecho de que ellas compensarían el menor acceso que tienen a recursos y oportunidades económicas (bloques *money* y *market*), en comparación a los hombres, con la utilización de sus redes interpersonales para facilitar su acceso a clientes, personal y proveedores (Brush *et al* 2009, Cabrera y Mauricio 2017).

Por otra parte, la presente investigación también aporta una metodología que resulta apropiada en el cálculo del desempeño de las microempresas lideradas por mujeres en el Perú. Ésta consiste en modificar el cálculo tradicional de la rentabilidad y beneficio operativos incluyendo los costos de mano de obra no pagados. Ello resulta necesario ya que la gran mayoría de emprendimientos de este tipo tienen una alta proporción de trabajadores no remunerados. El no ajustar el cálculo de los indicadores de desempeño con esta metodología puede sobreestimar el éxito empresarial de las microempresas.

Resulta necesario indicar que los datos disponibles sobre los emprendimientos y sobre los emprendedores no permitieron adaptar de manera totalmente satisfactoria el marco teórico de las 5M's a una investigación empírica, por lo que se propone a futuras investigaciones la recolección de datos más detallados en especial sobre la percepción de los roles de la mujer en el hogar, en la economía y en la sociedad y sobre la calidad y cantidad de las relaciones interpersonales que ésta tiene en círculos comunitarios, económicos y familiares.

Estos esfuerzos permitirán definir de manera más clara cómo el marco cultural, social e institucional en el que vive la emprendedora puede dificultar o fomentar su progreso.

Finalmente, conviene aclarar que el modelo desarrollado en la presente investigación no presenta una corrección exhaustiva de la endogeneidad, principalmente por no hallar variables instrumentales óptimas que traten este problema. Como consecuencia, no se puede interpretar los coeficientes encontrados necesariamente como efectos causales, sino como simples correlaciones. De este modo, se propone como agenda de investigación para estudios posteriores la implementación de nuevas metodologías que permitan tratar la endogeneidad del modelo aquí presentado.



## Referencias bibliográficas

- Amoroso, S., & Link, A. N. (2018). Under the AEGIS of knowledge-intensive entrepreneurship: employment growth and gender of founders among European firms. *Small Business Economics*, 50(4), 899-915.
- Avolio, B. (2008). Un estudio exploratorio del perfil de las mujeres empresarias en el Perú. Tesis de doctorado en Administración Estratégica de Empresas. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, CENTRUM Católica.
- Brush, C. G., De Bruin, A., & Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24.
- Cabrera, E. M., & Mauricio, D. (2017). Factors affecting the success of women's entrepreneurship: a review of literature. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 9(1), 31-65.
- Di Laura, G. (2016). Estudio sobre el Uso del Capital Social en Mujeres Empresarias. Tesis de maestría en Sociología. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, CENTRUM Católica.
- Global Entrepreneurship Research Association (2018). Global Report 2017/18. Country Profiles: Perú. pp.83.
- Heller, L. (2010). Mujeres emprendedoras en América Latina y el Caribe: realidades, obstáculos y desafíos. CEPAL.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016). Perú: Brechas de Género 2016, Avances hacia la igualdad de mujeres y hombres. Índice de la Desigualdad de Géneros. pp. 11-14.

- Langevang, T., Gough, K. V., Yankson, P. W., Owusu, G., & Osei, R. (2015). Bounded entrepreneurial vitality: The mixed embeddedness of female entrepreneurship. *Economic Geography*, 91(4), 449-473.
- Li, Y. H., Huang, J. W., & Tsai, M. T. (2009). Entrepreneurial orientation and firm performance: The role of knowledge creation process. *Industrial marketing management*, 38(4), 440-449.
- Mínguez-Vera, A., & López-Martínez, R. (2010). Female directors and SMES: An empirical analysis. *Journal of Global Strategic Management*, 8(2), 34-46.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2017). La Mujer en el Mercado Laboral Peruano. Informe Anual 2016. Indicadores Globales del Mercado Laboral. pp.22-29.
- Murphy, G. B., Trailer, J. W., & Hill, R. C. (1996). Measuring performance in entrepreneurship research. *Journal of Business Research*, 36(1), 15-23.
- Salman & Jamil (2017). Entrepreneurial finance and its impact on e-business. *Problems and Perspectives in Management*, 15(3), 24-41.
- Tumi J.E. & Flores Y. P. (2015). Mujeres empresarias de éxito en Puno-Perú. *Revista de Investigación Altoandina*. Vol 17. N°1: 33 - 40.
- Valdivia, M. (2015). Business training plus for female entrepreneurship? Short and medium-term experimental evidence from Peru. *Journal of Development Economics*, 113, 33-51.
- Van Empel, J. (1999). Las microempresarias del Cono Sur de Lima: diagnóstico sobre la base del trabajo de campo realizado en los distritos de San Juan de Miraflores. Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación.
- Welsh, D. H., Kaciak, E., & Shamah, R. (2018). Determinants of women entrepreneurs' firm performance in a hostile environment. *Journal of Business Research*, 88, 481-491.

## **Anexos**



## Anexo 1. Descripción de las variables

Variable	Descripción
<b><i>Variables dependientes</i></b>	
Beneficio operativo	<p>El beneficio operativo mensual del emprendimiento. Equivale a la diferencia entre los ingresos totales mensuales y los costos totales mensuales. En el cálculo de los costos de mano de obra, se le imputa a cada trabajador, sea remunerado o no, un pago equivalente al pago que recibe un trabajador remunerado promedio en su sector y en su región. No obstante, si dicho pago promedio supera los 500 soles mensuales, se le imputa al trabajador este monto.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
Rentabilidad operativa	<p>La rentabilidad operativa mensual del emprendimiento. Equivale al cociente entre el beneficio operativo mensual y los ingresos totales mensuales.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
<b><i>Bloque management</i></b>	
Años de funcionamiento de la empresa	<p>Tiempo, en años, que la emprendedora lleva trabajando en su negocio o establecimiento.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
Emprendió para ser independiente	<p>Variable dummy que se activa si la emprendedora inició el negocio o actividad porque quiere ser independiente.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
Lleva libros contables	<p>Variable dummy que se activa si la emprendedora lleva las cuentas de su negocio o actividad por medio de libros de ingresos y gastos exigidos por la SUNAT o por medio de libros o sistema de contabilidad completa.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
Contrató servicios profesionales	<p>Variable dummy que se activa si la emprendedora gastó en servicios profesionales para su emprendimiento el mes anterior.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
<b><i>Bloque money</i></b>	
Emprendió por necesidad económica	<p>Variable dummy que se activa si la emprendedora inició el negocio o actividad por necesidad económica.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>
Acceso a financiamiento	<p>Variable dummy que se activa si la emprendedora realizó gastos financieros o de mantenimiento de cuenta relacionados a su emprendimiento.</p> <p>Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.</p>

(continuación)

Variable	Descripción
<b><i>Bloque market</i></b>	
Peso del sector en la región	Proporción que representa las ventas del sector al que pertenece la microempresaria en las ventas de todos los sectores de microempresas en un departamento. Para su cálculo, se sumaron las ventas declaradas por las microempresarias en la encuesta por cada sector. Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.
<b><i>Bloque motherhood</i></b>	
Número de hijos	Número de hijos de la emprendedora que viven actualmente con ella. Fuente empleada: Módulo 2 de ENAHO: Características de los Miembros del Hogar.
Jefe de hogar	Variable dummy que se activa si la emprendedora es jefe de hogar. Fuente empleada: Módulo 2 de ENAHO: Características de los Miembros del Hogar.
Hija del jefe de hogar	Variable dummy que se activa si la emprendedora es hija del jefe de hogar. Fuente empleada: Módulo 2 de ENAHO: Características de los Miembros del Hogar.
Proporción de adultos que son mujeres	Proporción de los miembros del hogar de la emprendedora que cuentan con 18 años o más. Fuente empleada: Módulo 2 de ENAHO: Características de los Miembros del Hogar.
<b><i>Bloque meso-macro environment</i></b>	
Empresa familiar	Variable dummy que se activa si la emprendedora inició el negocio o actividad por tradición familiar. Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.
Proporción de mujeres en el sector	Proporción de microempresarias mujeres del total de microempresarios en el sector donde trabaja la emprendedora. Para su cálculo, se emplearon las cantidades de microempresarios que comprende la muestra de la encuesta. Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.
<b><i>Controles</i></b>	
Edad	Edad de la emprendedora en años cumplidos. Fuente empleada: Módulo 2 de ENAHO: Características de los Miembros del Hogar.
Tiene primaria completa	Variable dummy que se activa si la emprendedora tiene como máximo nivel educativo la primaria completa. Fuente empleada: Módulo 3 de ENAHO: Educación.

(continuación)

Variable	Descripción
Tiene secundaria completa	Variable dummy que se activa si la emprendedora tiene como máximo nivel educativo la secundaria completa. Fuente empleada: Módulo 3 de ENAHO: Educación.
Cursa estudios actualmente	Variable dummy que se activa si 1) la emprendedora actualmente asiste a algún centro o programa de educación básica o superior o 2) si recibe o ha recibido enseñanza de nivel auxiliar técnico o técnico, en algún centro o programa de estudios cuya duración sea menor a 3 años. Fuente empleada: Módulo 3 de ENAHO: Educación.
Migrante interdepartamental	Variable dummy que se activa si la emprendedora reside en un departamento distinto a aquél donde nació. Fuente empleada: Módulo 2 de ENAHO: Características de los Miembros del Hogar.
Lengua materna autóctona	Variable dummy que se activa si la emprendedora aprendió en su niñez como lengua materna el quechua, el aymara u otra lengua nativa. Fuente empleada: Módulo 3 de ENAHO: Educación.
Número de trabajadores en la empresa	Total de personas que trabajan en el negocio de la emprendedora, incluyéndola a ella. Fuente empleada: Módulo 77 de ENAHO: Ingresos del Trabajador Independiente.
Realiza otras actividades	Variable dummy que se activa si la emprendedora tiene una actividad secundaria además del negocio que dirige. Fuente empleada: Módulo 5 de ENAHO: Empleo e Ingresos.
Hogar en la ciudad	Variable dummy que se activa si el hogar de la emprendedora se encuentra en un área urbana. Fuente empleada: Módulo 1 de ENAHO: Características de la Vivienda y del Hogar.
Ingreso anual del hogar	Ingreso monetario bruto anual del hogar. Fuente empleada: Módulo 34 de ENAHO: Sumarias.
Alquila vivienda	Variable dummy que se activa si la vivienda que ocupa el hogar de la emprendedora es alquilada. Fuente empleada: Módulo 1 de ENAHO: Características de la Vivienda y del Hogar.

Fuente: ENAHO 2007-2017. Elaboración propia.