

Boletín IMCO

### **El trabajo no remunerado, los costos de la formalidad y la falta de financiamiento impiden que las mujeres empresarias desarrollen sus negocios**

- **Seis de cada 10 mujeres consideran que la falta de financiamiento es el principal reto para abrir, operar y crecer sus negocios.**
- **Pese a los costos asociados con la formalidad, los negocios registrados ante el SAT tienen mayores posibilidades de que sus ventas superen los 50 mil pesos mensuales.**
- **Ocho de cada 10 negocios con ventas mayores a 200 mil pesos pertenecen a mujeres que dedican menos de cuatro horas de su día al trabajo no remunerado.**
- **Contar con estadísticas con perspectiva de género que permitan analizar a los negocios es clave para que organismos empresariales y gobiernos implementen acciones efectivas.**

En México, una de cada cuatro mujeres ocupadas en el mercado laboral tiene un negocio. Sin embargo, no hay suficientes datos públicos para dimensionar los retos que enfrentan. Ante este panorama, **el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) en alianza con el Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias (CCME)**, levantó una encuesta a 2,201 mujeres para conocer mejor las características de su actividad económica, el tiempo que dedican a ella, y las barreras que enfrentan para abrir y hacer crecer sus negocios.

En la segunda edición de esta encuesta, se detectó que las mujeres cercanas al CCME tienden a operar en la formalidad, pero requieren mayor tiempo disponible y financiamiento para incrementar su nivel de ventas. El perfil de las mujeres encuestadas que tienen un negocio puede resumirse de la siguiente forma:

- Tienen entre 35 y 54 años
- Estudiaron hasta la licenciatura
- Están casadas y tienen dos hijos
- Dedican entre cinco y nueve horas al día al trabajo no remunerado

### **Tres principales barreras para el desarrollo de sus negocios**

**Los costos de la formalidad:** Aunque los negocios en la formalidad se asocian con mayores ventas también van de la mano con mayores costos de entrada u operación. Estos costos desalientan a las mujeres para formalizar sus negocios o dar de alta a sus colaboradores ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Estos son algunos de los resultados:

- **Aunque la mayoría de las mujeres cercanas al CCME operan en la formalidad, no se constituyen como empresas.** 93% de las empresarias y 50% de las trabajadoras por cuenta propia que respondieron están registradas ante el Sistema de Administración

Tributaria (SAT). La mayoría de ellas está bajo el régimen de persona física con actividad empresarial.

- **Mayores ingresos para los negocios formales.** 33% de los negocios formales tienen ventas mayores a 50 mil pesos mensuales; en el caso de los negocios informales la proporción cae a 4%.
- **La formalidad de un negocio no garantiza que sus colaboradores también lo sean.** 69% de los negocios que están registrados ante el SAT no tienen a la totalidad de sus colaboradores dados de alta ante el IMSS.

**El trabajo no remunerado:** Las mujeres que dedican menos tiempo al trabajo no remunerado tienden a generar mayores ingresos. Mientras 56% de las mujeres que no realizan actividades del hogar y de cuidados reportan ventas de más de 200 mil pesos al mes, la cifra cae a 28% para aquellas que sí las ejecutan.

## Las mujeres que dedican más horas al trabajo del hogar y de cuidados reportan menores ingresos

SOCIEDAD



**Distribución de negocios por nivel de ventas mensuales, según si dedica horas al trabajo no remunerado**



Fuente: Elaborado por el IMCO con datos de la encuesta realizada por el IMCO y el CCME.

IMCO.org.mx

**La falta de financiamiento:** Este es el principal reto que perciben las mujeres para abrir, operar y crecer sus negocios. Solo el 5% de las mujeres encuestadas reportaron haber recibido apoyo para obtener financiamiento, la mayoría de ellas (58%) a través de un programa gubernamental.

Apoyar a las mujeres y sus negocios es una vía para que alcancen autonomía económica e incrementen los ingresos de sus hogares. Contar con estadísticas que permitan analizar a los negocios con perspectiva de género son clave para profundizar en las necesidades de las empresarias y diseñar e implementar acciones que las atiendan. Para ello, el **IMCO Propone:**

- **Generar más y mejores datos sobre los negocios de las mujeres.** En las encuestas relacionadas con el emprendimiento, el INEGI podría incluir preguntas sobre el sexo de las personas dueñas de los negocios, el tiempo dedicado al trabajo no remunerado y los desafíos para operar y crecer un negocio, con el fin de permitir los análisis con perspectiva de género.
- **Acompañar a las mujeres que quieren formalizar sus negocios,** por ejemplo a través de capacitaciones, mentorías y estímulos de parte de organismos empresariales y/o gobiernos.
- **Diseñar programas para las mujeres que no tienen un ingreso propio pero quisieran abrir un negocio para obtenerlo.** Para ello es posible promover la cooperación entre los programas del sector público y privado para guiar a las mujeres en el proceso de abrir un negocio para mujeres. De la mano, analizar los retos específicos de este grupo de mujeres, por ejemplo, si tienen cuenta bancaria, historial crediticio o están dadas de alta ante el SAT para una mejor asesoría.

**El IMCO es un centro de investigación apartidista y sin fines de lucro dedicado a enriquecer con evidencia la toma de decisiones públicas para avanzar hacia un México justo e incluyente.**

**Para entrevistas favor de comunicarse con:**

Paola Gurrola | [prensa@imco.org.mx](mailto:prensa@imco.org.mx) | Cel. (55) 7907 6656