



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

Disparidades de género en el entorno empresarial para los micro y pequeños empresarios en El Salvador

Estudio de Género

2 de abril de 2014

Esta publicación fue producida para ser revisada por la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. Su elaboración estuvo a cargo de RTI International.

Disparidades de género en el entorno empresarial para los micro y pequeños empresarios en El Salvador

Estudio de Género

Número de contrato: EPP-I-00-04-00037-00

Elaborado por:

Sandra Lorena Duarte

Representante Técnica del Oficial de Contratos

Oficina de Crecimiento Económico

USAID/El Salvador

Teléfono: (503) 2501-3362

sudarte@usaid.gov

Elaborado por:

Estera Barbarasa y Anna Wetterberg

RTI International

3040 Cornwallis Road

Post Office Box 12194

Investigación Triangle Park, NC 27709-2194

RTI International es uno de los institutos de investigación líderes en el mundo, dedicado a mejorar la condición humana, mediante la transformación del conocimiento en práctica. Nuestro personal de más de 2,800 miembros brinda conocimientos técnicos y de investigación a gobiernos y empresas en más de 40 países, en las áreas de salud y productos farmacéuticos, educación y formación, encuestas y estadísticas, tecnología avanzada, desarrollo internacional, política económica y social, energía y medio ambiente, y servicios químicos y de laboratorio. Para más información, visite www.rti.org.

RTI International es un nombre comercial de Research Triangle Institute.

Las opiniones del autor expresadas en esta publicación no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, o el Gobierno de los Estados Unidos.

Índice de contenidos

	Página
Lista de tablas	iii
Lista de figuras	iv
Resumen	v
Agradecimientos	v
Introducción.....	1
Antecedentes	1
Características de las empresas.....	2
Entorno empresarial.....	3
Programas anteriores de apoyo a las pequeñas empresas y las mujeres empresarias en El Salvador,.....	5
Datos y métodos	9
Resultados	Error! Bookmark not defined.
Las diferencias persisten en las características generales.....	12
Percepciones del entorno empresarial.....	18
Entorno empresarial: calidad de los servicios municipales.....	20
Discusión.....	22
Implicaciones y recomendaciones de las políticas.....	26
Conclusión	30
Referencias	31

Lista de tablas

Tabla 1. Proyectos para pequeñas empresas (género) y de iniciativa empresarial en El Salvador	5
Tabla 2. Resumen de estadísticas de variables incluidas en el análisis	10
Tabla 3. Características de las participantes de la entrevista	11
Tabla 4. Características de las pequeñas empresas (<50 empleados), MCI de 2009 y 2011, según el género del propietario.....	14
Tabla 5. Entorno empresarial: Percepciones reportadas por las pequeñas empresas (<50 empleados), MCI de 2009 y 2011, según el género del propietario	19

Table 6. Entorno empresarial: Percepciones de los servicios municipales reportadas por las pequeñas empresas (<50 empleados), MCI de 2009 y 2011, según el género del propietario.....	21
--	----

Lista de ilustraciones

Figura 1. Diferencias de género en las características empresariales, MCI de 2009 y 2011	17
--	----

Resumen

Debido a la contribución de las pequeñas empresas a los ingresos de las mujeres, el apoyo a los micro y pequeños empresarios es un medio importante para reducir la pobreza en América Central. Sin embargo, aunque la investigación ha demostrado que el entorno empresarial en general es más riguroso con las pequeñas empresas, no queda claro si lo es más para las mujeres empresarias. Nos basamos en la bibliografía existente sobre las empresas propiedad de mujeres, para describir los posibles desafíos que enfrentan las mujeres empresarias, y explorar si estas predicciones se ven corroboradas en las encuestas de 2009 y 2011 del Índice de Competitividad Municipal (MCI, por sus siglas en inglés) de El Salvador, mediante la comparación de las características y percepciones entre empresarios femeninos y masculinos. Descubrimos que las mujeres empresarias no denuncian retos significativamente diferentes a los de los empresarios masculinos en el entorno empresarial en general, con respecto a aspectos tales como la concesión de licencias y procedimientos de reglamentación, inspecciones del gobierno, corrupción o delincuencia. El análisis también muestra que hay una convergencia en las características generales de las empresas de propietarios masculinos y femeninos en El Salvador, pero a pesar de esta reducción de las diferencias, algunas diferencias de género persisten. Estas conclusiones argumentan a favor de un apoyo específico y adaptado a las mujeres empresarias, para abordar los problemas empresariales específicos, en lugar de un apoyo general de inversión o una reforma de los procedimientos y reglamentos del entorno empresarial en función del género. Con base en este análisis, hemos esbozado implicaciones para las políticas y programas de apoyo a las mujeres microempresarias en El Salvador y en otros contextos.

Agradecimientos

Los autores desean agradecer a Jennifer Bartlett, Blanca Imelda Jaco de Magana y Brina Seidel por su colaboración en las diferentes etapas de la investigación. Carlos Carcach proporcionó generosamente la explicación de los conjuntos de datos. Agradecemos los comentarios de Gary Bland, Julio Funes, Blanca Imelda Jaco de Magana, Ami Thakkar y Peter Vaz. Se agradece el apoyo financiero del Programa de Competitividad Municipal (MCP, por sus siglas en inglés) de USAID El Salvador, y de la Oficina del Vicepresidente Ejecutivo del Grupo de Desarrollo Internacional (IDG, por sus siglas en inglés) de RTI International. Las opiniones expresadas son exclusivas de los autores.

Introducción

En la mayoría de los países de Centroamérica, los empleos en microempresas y el trabajo autónomo son las fuentes más importantes de trabajo remunerado para las mujeres de bajos recursos (Vakis, Munoz Boudet, & Coello, 2011). Por consiguiente, el apoyo a los microempresarios es un medio importante para reducir la pobreza en la región. Sin embargo, aunque la investigación ha demostrado que el entorno empresarial en general es más severo con las pequeñas empresas, no queda claro si es particularmente duro para las mujeres empresarias.

En este artículo, nos basamos en la bibliografía existente sobre las empresas propiedad de mujeres, para describir los posibles desafíos que enfrentan en El Salvador. Exploramos si estas predicciones se ven corroboradas en las encuestas de 2009 y 2011 del Índice de Competitividad Municipal (MCI)¹ de El Salvador, con la adición de un pequeño número de entrevistas personales, mediante la comparación de las características y percepciones entre empresarios femeninos y masculinos. El análisis muestra un patrón mixto de distinciones y semejanzas; las mujeres empresarias no denuncian retos significativamente diferentes en el entorno empresarial, y sus establecimientos son cada vez más como las empresas propiedad de hombres en algunos aspectos. Sin embargo, algunas importantes diferencias de género persisten en las características empresariales, las cuales tienen implicaciones para las políticas y los programas de apoyo para las mujeres empresarias.

El artículo procede de la siguiente manera. Después de presentar los antecedentes de las características y el ambiente empresarial, así como los programas en El Salvador, nosotros planteamos nuestros datos y métodos. Las dos secciones siguientes describen e interpretan nuestros resultados y extraen implicaciones para las políticas de apoyo para las micro y pequeñas empresarias. La sección final señala la relevancia más amplia de esto y las investigaciones futuras.

Antecedentes

Las mujeres empresarias han obtenido una mayor atención por parte de los profesionales del desarrollo (véase, por ejemplo, Blackden & Hallward-Driemeier, 2013; Duflo, 2012; Elborgh-Woytek et al., 2013) y el sector privado (GEDI, 2013; Scott-Gall & Manohar, 2013). Este interés está impulsado no sólo por las cuestiones de equidad de género, sino también porque el éxito de las mujeres empresarias puede tener ramificaciones importantes para las inversiones en el capital humano, junto con los avances en el crecimiento económico. (Heintz, 2006). Sin embargo, para poder entender cómo apoyar a las mujeres empresarias en determinados países, se requiere un análisis de cómo las

¹ El MCI clasifica los entornos empresariales de 100 municipios salvadoreños (véase la sección de Datos y métodos a continuación).

oportunidades y las limitaciones locales en el entorno empresarial difieren para hombres y mujeres (Blackden & Hallward-Driemeier, 2013, p. 19). Pocos estudios se han enfocado en El Salvador específicamente, aunque existe más información sobre las empresas propiedad de mujeres en toda América Central y América Latina. A continuación, nos basamos en la bibliografía existente sobre las características de las mujeres empresarias y las limitaciones que enfrentan para enmarcar nuestro análisis.

Características de las empresas

Aproximadamente el 40% de las mujeres que trabajan en Centroamérica trabajan por cuenta propia. (Vakis et al., 2011). De acuerdo con las estadísticas del gobierno de El Salvador, la mayoría de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) son propiedad de mujeres (Comisión Nacional, 2005). Como en el resto de la región, (Bruhn, 2009; GTZ, Banco Mundial y IADB, 2010; Powers, Magnoni y Fund, 2010; Weeks y Seiler, 2001), los establecimientos dirigidos por mujeres son más pequeños en El Salvador, con 1.58 empleados en promedio, en comparación con 2.47 empleados de las empresas dirigidas por hombres (Comisión Nacional, 2005). Las mujeres empresarias son por lo general menos propensas a formalizar sus negocios (Simavi, Manuel, & Blackden, 2010), y esto también sucede en El Salvador (Comisión Nacional, 2005; Vakis et al., 2011).

Una razón que contribuye a este patrón de empresas más pequeñas e informales pertenecientes a mujeres, es que muchas mujeres establecen sus negocios como una forma flexible de contribuir a los ingresos familiares, mientras que también asumen roles familiares tradicionales, tales como el cuidado infantil y los quehaceres domésticos (GTZ et al., 2010; Powers et al., 2010; Vakis et al., 2011). Las mujeres pobres con bajos niveles educativos también se enfrentan a las oportunidades limitadas de participación en la fuerza de trabajo asalariada, haciendo que las MYPEs sean una de las pocas formas viables para su participación económica (Powers et al., 2010; Vakis et al., 2011). En 2004, el 50% de las mujeres empresarias salvadoreñas afirmó que comenzaron su negocio debido a la falta de oportunidades económicas, en comparación con el 39% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) propiedad de hombres. (Comisión Nacional, 2005).

En consecuencia, muchas empresas propiedad de mujeres son tiendas pequeñas—alrededor de la mitad de todas las mujeres que trabajan en El Salvador se dedican al comercio (Vakis et al., 2011)—a menudo operando desde, o cerca de sus hogares. La información de México y Bolivia indica que las mujeres son de dos a tres veces más propensas a operar un negocio en el hogar (Bruhn, 2009). Estas empresas tienden a atraer a una clientela muy local; las mujeres empresarias informan que el 75% de sus clientes provienen del mismo vecindario (en comparación con 60% para los hombres) (Comisión Nacional, 2005). Las empresas propiedad de mujeres también tienden a generar ventas más bajas que las empresas propiedad de hombres (Bruhn, 2009; Powers et al., 2010).

Entorno empresarial

A menudo, la investigación sobre el entorno empresarial para las empresas se enfoca en la medida en que los reglamentos facilitan o dificultan el espíritu empresarial. Por ejemplo, las encuestas de *Doing Business* reúnen datos sobre diez ámbitos de regulación relacionados con el inicio de un negocio, la gestión de permisos de construcción, la obtención de electricidad, el registro de propiedades, la obtención de crédito, la protección de inversionistas, el pago de impuestos, el comercio transfronterizo, el cumplimiento de contratos y la resolución de problemas de insolvencia, que se agrupan en un índice, donde "una mayor puntuación indica un entorno empresarial más eficiente, e instituciones legales más sólidas" (Banco Mundial, 2013b, p. 2).

En general, El Salvador presenta un desempeño mixto en cuanto a su entorno empresarial general para los empresarios. El país ocupa el puesto 118 de entre 189 economías mundiales en la clasificación de *Doing Business* para la facilidad para hacer negocios. (Banco Mundial, 2013a). En términos relativos, El Salvador obtuvo puntuaciones más altas en los indicadores del entorno empresarial, relacionados con la obtención de crédito, el comercio transfronterizo, el registro de la propiedad y cumplimiento de contratos, y niveles más bajos en los indicadores relacionados con el inicio de un negocio, el pago de impuestos, la protección de inversionistas, la obtención de electricidad y la obtención de permisos de construcción. El gobierno nacional salvadoreño no ha pasado ninguna reforma legislativa para simplificar el registro o la regulación de empresas en los últimos años, según lo determinado por *Doing Business*.

Finalmente, El Salvador también presenta un rendimiento mixto en un nuevo índice de clasificación desarrollado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco de Desarrollo Interamericano, y la Unidad de Inteligencia Económica (UEI), que evalúa los factores del entorno empresarial que afectan a las mujeres empresarias que operan las MIPYMEs en la región de América Latina y el Caribe (ALC) (Women's Entrepreneurial Venture Scope -WEVentureScope²). Según este índice, El Salvador ocupa el lugar 17 entre los 20 países por su entorno global para las mujeres empresarias, pero tiene un entorno empresarial mucho más favorable en términos de derechos de propiedad sólidos, tasas tributarias totales bajas, y una alta sofisticación empresarial (el país ocupa el segundo lugar en el Indicador del Entorno Empresarial) (Unidad de Inteligencia Económica, 2013).

En esta investigación, tomamos una perspectiva un poco más amplia sobre el entorno empresarial, reduciendo la concentración en los reglamentos específicos, e incluyendo las interacciones con los funcionarios y el apoyo público de los municipios (información y servicios). Además, incluimos las percepciones de la delincuencia, un factor que ha sido considerado como un obstáculo importante para los negocios en la región. En América

² WEVenture Scope es un modelo de evaluación comparativa y dinámica que mide los riesgos de las operaciones empresariales, el acceso al financiamiento, la capacidad y las oportunidades de desarrollo de habilidades, y la presencia de los servicios sociales - <http://www.weventurescope.com/>

Latina, el 67% de los empresarios informó que la delincuencia es un obstáculo para su negocio (en comparación con el 22% de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos [OCDE]), ya que afecta negativamente a las ventas (Schiffer & Weder, 2001). En particular, las pequeñas empresas en la región informan más frecuentemente que sus principales problemas son la delincuencia, el robo y el desorden. Los costos de la seguridad y las pérdidas ocasionadas por la delincuencia son más altos en El Salvador que en el resto de la región y en otros países de ingresos medios bajos (Banco Mundial y IFC, 2010), por lo que esto es un tema particularmente relevante para nuestro estudio.

Las evidencias son contradictorias en cuanto a si los reglamentos comerciales y el compromiso con los funcionarios públicos y los programas son más desalentadores para las mujeres empresarias que para sus homólogos masculinos. Algunos estudios han encontrado que las mujeres empresarias se sienten menos preparadas y tienen menos información sobre la forma de negociar los procedimientos de registro complejos (GTZ et al., 2010). Basado en su género, las mujeres que trabajan se enfrentan a barreras sociales, culturales y legales en el mercado laboral (Powers et al., 2010). Como resultado, las mujeres empresarias pueden ser más vulnerables a la corrupción y enfrentar mayores niveles de escrutinio por parte de los agentes municipales (tales como los inspectores laborales).

Debido a que las empresas de las mujeres son con frecuencia de pequeña escala, sirven como fuentes complementarias de ingresos y van de la mano con las obligaciones del hogar, tienden a ser menos productivas que las empresas más grandes y especializadas, y los establecimientos orientados hacia el crecimiento y las ganancias. Como tal, las mujeres empresarias en particular, podrían beneficiarse de los programas de capacitación y desarrollo empresarial para mejorar la productividad (Blackden y Hallward-Driemeier, 2013; Elborgh-Woytek et al., 2013). Sin embargo, la investigación ha demostrado que, tomando en cuenta los efectos de los niveles educativos generalmente bajos, las mujeres enfrentan obstáculos para el acceso a los programas para el desarrollo de habilidades empresariales, tales como de educación financiera y planificación empresarial. (GTZ et al., 2010). Incluso cuando participan, las mujeres reciben menos beneficios de estos programas que los hombres (Berge, Bjorvatn, y Tungodden, 2011).

Otro medio útil para que los empresarios puedan reunir información y otros recursos para mejorar la productividad de sus empresas, es a través de las asociaciones empresariales y la creación de redes con otros empresarios, que también pueden servir una función de promoción. Las mujeres empresarias participan con menor frecuencia en las organizaciones empresariales formales en comparación con los hombres, y por lo general reportan un menor acceso a las redes que pueden ayudarles a identificar oportunidades comerciales, nuevas prácticas empresariales y fuentes de crédito (GTZ et al., 2010; Simavi et al., 2010). Cuando existen, las asociaciones empresariales de mujeres tienden a ser débiles, y a menudo no participan en los diálogos sobre políticas en el entorno empresarial (Blackden y Hallward-Driemeier, 2013; Elborgh-Woytek et al., 2013).

Contrariamente a los estudios anteriores y las diferencias de género identificadas, otras investigaciones demuestran que las mujeres no son más propensas a percibir los factores del entorno empresarial como obstáculos para el crecimiento y la operación de sus empresas (Bruhn, 2009), y que tanto hombres como mujeres empresarios se enfrentan a los mismos problemas para el crecimiento de sus empresas (Weeks y Seiler, 2001). Un estudio llevado a cabo en El Salvador en 2004, indica que las mujeres tienen *menos* probabilidades que los hombres de considerar el entorno empresarial como un reto importante (Comisión Nacional, 2005).

Programas anteriores de apoyo a las pequeñas empresas y las mujeres empresarias en El Salvador

Las políticas y programas de apoyo a los pequeños empresarios y mujeres empresarias en El Salvador se encuentran en una serie de organismos institucionales de los ministerios gubernamentales, donantes, el sector privado y el sector de las organizaciones no gubernamentales (ONG). La **Tabla 1** proporciona un resumen ilustrativo de la visión general de los diferentes programas gubernamentales, de donantes y del sector privado, tanto a nivel nacional como local.

Tabla 1. Proyectos para pequeñas empresas (género) y de iniciativa empresarial en El Salvador

Políticas y programas gubernamentales nacionales	
Programas nacionales de la Comisión Nacional para Micro y Pequeñas Empresas (CONAMYPE)	CONAMYPE, ubicada en el Ministerio de Economía, funciona como el órgano rector del gobierno salvadoreño para las políticas de apoyo a las MYPE, y proporciona información, capacitación y servicios de asesoramiento a las PYME a través de sus filiales locales. El Plan estratégico de acompañamiento para las micro y pequeñas empresas de CONAMYPE, que estuvo en vigor de 2010 a 2014, enfoca el apoyo del organismo al sector de las pequeñas empresas. El plan estratégico de CONAMYPE incorpora una perspectiva de igualdad de género, reconociendo que la mayoría de los dueños de las micro empresas son mujeres.
Ciudad Mujer	El Banco Interamericano de Desarrollo y el Ministerio de Inclusión Social de El Salvador lanzaron la Iniciativa de Ciudad Mujer (City of Women) en 2011, para mejorar la vida de las mujeres salvadoreñas. Los centros de Ciudad Mujer en todo el país ofrecen servicios sociales para las mujeres en un sólo lugar: tratamientos de salud, capacitación laboral, protección contra el abuso físico, servicios de cuidado infantil, y otros servicios. En colaboración con CONAMYPE, Ciudad Mujer apoya a las mujeres empresarias a través de la capacitación, el apoyo específico para las mujeres artesanas, y la asistencia técnica para ayudar a las mujeres productoras a integrarse a las cadenas de valor.
Programa de Apoyo Temporal al Ingreso (PATI)	El gobierno salvadoreño brinda protección social a las personas de bajos recursos de las ciudades, especialmente a las mujeres, a través del programa PATI. PATI, que comenzó en 2009 con el apoyo del Banco Mundial, ofrece \$100 dólares mensuales en apoyo económico durante seis meses, y requiere de la participación en proyectos de infraestructura y servicio comunitario/social en los municipios, y 80 horas de capacitación. Más de 15 mil salvadoreños se han inscrito en PATI, y el 72% de los beneficiarios son mujeres. El Banco Mundial está evaluando actualmente el impacto de este programa.
Políticas y programas gubernamentales locales	

Políticas y programas gubernamentales nacionales

Programas Regionales CONAMYPE.	En 2010, CONAMYPE puso en marcha un programa piloto de ventanilla única para la promoción de la iniciativa empresarial para mujeres (Ventanilla de Empresarialidad Femenina), para proporcionar servicios a las mujeres propietarias de pequeñas empresas a nivel territorial, en tres municipios en los departamentos de Sonsonate, Sonzacate, y Acajutla. Como resultado de este proyecto piloto, más de 700 mujeres empresarias recibieron beneficios de información comercial y de iniciativa empresarial, capacitación, creación de redes con otras mujeres empresarias, servicios de consultoría y asistencia técnica.
Agencia de Desarrollo Económico Local (ADEL) de Sonsonate	Con el apoyo de las Naciones Unidas, el Departamento de la ADEL de Sonsonate creó un Centro de Servicios Empresariales de la Mujer (SEM) para proporcionar servicios de desarrollo empresarial, capacitación, creación de redes, y asistencia financiera a las mujeres para las etapas de inicio y expansión de sus negocios. Un estudio de caso de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) mostró que los SEM de ADEL tuvieron un impacto positivo en la participación de las mujeres en el gobierno local. "Al acceder a los servicios diseñados para sus necesidades específicas y participar en sesiones de información y cursos de capacitación que se llevan a cabo en un espacio donde los encargados de tomar decisiones se reúnen regularmente, las mujeres tuvieron la oportunidad de construir sus redes, expresar sus preocupaciones, y mejorar su representación en las estructuras de toma de decisiones a nivel local" (Urbina, 2007, p. 3).
Programas de donantes	
Programas de apoyo de SME de USAID, de 2003 al presente	USAID ha apoyado varios programas para ayudar a las PYMEs a mejorar las finanzas, los servicios de desarrollo empresarial y los servicios de promoción de exportaciones. ³ Como un ejemplo, el Programa de Servicios Financieros de USAID ayudó a mejorar las finanzas de 2006 a 2009: el número acumulado de los prestatarios PYME creció un 48%; el número de préstamos creció en más de un 56%; y el volumen de préstamos a las PYME ha crecido en un 25%.
Programa de Competitividad Municipal (MCP, por sus siglas en inglés) de USAID	USAID está proporcionando apoyo directo a las mujeres empresarias salvadoreñas en el MCP (2010-2014), a través de un enfoque multifacético: fortaleciendo las asociaciones y redes empresariales de mujeres; proporcionando capacitaciones de iniciativa empresarial y liderazgo para las mujeres propietarias de negocios; proporcionando financiación para las ideas empresariales de las mujeres empresarias; y diseñando estrategias empresariales a nivel municipal para las mujeres empresarias. El MCP ha creado canales formales para la participación de las mujeres empresarias en los órganos locales de diálogo de los sectores público y privado, con más de 300 representantes femeninas que participan en los Comités de Competitividad Municipal (40% del total de los participantes). El MCP está creando Unidades de Desarrollo Empresarial (EMPRE) en algunas oficinas municipales para brindar apoyo a los empresarios locales para acceder a los servicios de desarrollo empresarial, y está adaptando estos servicios para las mujeres empresarias locales.
Banco Mundial	El Proyecto de empleabilidad y apoyo al ingreso del Banco Mundial (2009-2014) apoya al Gobierno de El Salvador en su respuesta a corto plazo a la crisis económica, y en el establecimiento a largo plazo de un sistema de protección social integral en tres aspectos: (1) apoyo temporal de ingresos para la población vulnerable urbana de bajos recursos (el programa PATI, descrito anteriormente en esta tabla; el 70% de los beneficiarios son mujeres); (2) servicios de intermediación y capacitación laboral para la población vulnerable urbana de bajos recursos; y (3) la creación de capacidad institucional para el desarrollo de un sistema integrado de protección social. Además, el programa <i>Doing Business</i> del Banco Mundial/Corporación Financiera Internacional (CFI) proporciona información anual sobre la facilidad de hacer negocios en El Salvador, y las Encuestas de Empresas

³Desarrollo Comercial para Pequeñas y Medianas Empresas de USAID (2012-2017); el Programa de Servicios Financieros para PYMEs de USAID (2006 a 2009); y el Programa de Promoción de las Exportaciones para MIPYMEs en El Salvador de USAID (2003 a 2009).

Políticas y programas gubernamentales nacionales

	del Banco Mundial para El Salvador, de 2006 y 2010, proporcionan datos sobre temas del entorno empresarial, incluido el acceso a la financiación, la lucha contra la corrupción, la infraestructura, la delincuencia, la competencia y las medidas de rendimiento.
Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	El BID está financiando diversos programas en El Salvador para el beneficio de las mujeres empresarias salvadoreñas: (1) El aumento de la financiación para las PYMEs dirigidas por mujeres en El Salvador, 2013, FOMIN; (2) Grupos de Ahorro de la Comunidad y Fortalecimiento Económico de la Mujer Rural, 2013, FOMIN; (3) Desarrollo de un modelo para la iniciativa empresarial de la mujer, 2013; y (4) la Iniciativa Ciudad Mujer (descrito anteriormente en esta tabla). Además, el FOMIN financió el desarrollo de Alcance de Participación Empresarial de la Mujer, que evalúa el entorno de apoyo y el crecimiento de las MIPYMES y de las mujeres en la región de ALC (incluyendo El Salvador).
Programas e iniciativas no gubernamentales	
Voces Vitales El Salvador (VVES)	Lanzado en 2009, VVES trabaja con mujeres líderes a través de capacitaciones y programas para la creación de capacidades, enfocados en el desarrollo profesional y el espíritu empresarial. VVES está a cargo de las exportaciones: Capacitación de Camino a la Prosperidad para más de 500 mujeres empresarias para construir su capacidad de exportación a nivel internacional. VVES también cuenta con Emprende Mujer, un evento de aprendizaje y diálogo entre pares para las mujeres empresarias y profesionales.
Cámara de Comercio e Industria (CAMARASAL)	CAMARASAL, la Cámara de Comercio de El Salvador, se fundó en 1915 y tiene más de 1,400 miembros, de los cuales el 90% son MIPYMES y 30% son empresas propiedad de mujeres. CAMARASAL apoya las MIPYMES a través de capacitación, asistencia técnica, y vínculos entre empresas para las MIPYMES. En 1994, la Cámara estableció un Comité para el Liderazgo de la Mujer, para promover y apoyar a las mujeres profesionales y las mujeres empresarias en El Salvador.

Actualmente, no hay programas gubernamentales salvadoreños que proporcionan servicios adaptados de apoyo empresarial, directamente a las mujeres microempresarias. En lugar de esto, las mujeres dueñas de micro y pequeñas empresas pueden recibir una variedad de programas de capacitación y asistencia técnica de los programas gubernamentales de apoyo a la iniciativa empresarial, que están disponibles tanto para los empresarios masculinos y femeninos, pero que no necesariamente están adaptados al apoyo a las necesidades específicas de las mujeres. La CONAMYPE del Ministerio de Economía es el principal órgano gubernamental responsable del fortalecimiento del desarrollo de las MIPYMES. Su oferta de capacitación y asistencia directa para empresas es de género neutral. Sin embargo, CONAMYPE colabora con otros programas gubernamentales y del sector privado, que son específicamente para las mujeres empresarias, como la asociación empresarial para mujeres VVES, y Ciudad Mujer, la iniciativa para los derechos de la mujer (tal como se presenta en la **Tabla 1**). Existe poca información disponible acerca del impacto del apoyo general del organismo a las MIPYMES, y el efecto de las prestaciones en las mujeres empresarias salvadoreñas.

Otra forma en que el gobierno salvadoreño brinda apoyo a las mujeres empresarias es proporcionando apoyo a la capacitación, en combinación con otros programas de protección social y de apoyo a los ingresos para las mujeres. Por ejemplo, el programa

gubernamental PATI proporciona apoyo directo a los ingresos durante seis meses a las personas de bajos recursos, por la participación en proyectos y en la capacitación técnica y de habilidades sociales. PATI fue creado para brindar apoyo a las jefas de hogar, mujeres de bajos ingresos que trabajan por cuenta propia y microempresarias en determinados municipios. Estas mujeres pueden recibir capacitación en una gran variedad de áreas vocacionales como la agricultura, las obras públicas, la preparación de alimentos, el turismo y la pesca, que pueden ayudarles a obtener un empleo formal, o a mejorar sus habilidades técnicas de producción para sus microempresas existentes. Sin embargo, este programa no está diseñado para proporcionar apoyo al desarrollo empresarial a largo plazo para las mujeres microempresarias y ayudarles a hacer crecer sus negocios. Se está llevando a cabo una evaluación de impacto para determinar los efectos del programa sobre el bienestar y la empleabilidad de las beneficiarias.

Por otra parte, numerosas iniciativas empresariales del sector privado, de donantes y del sector social, coexisten con los programas gubernamentales para apoyar a los empresarios salvadoreños. Al igual que los programas gubernamentales de iniciativa empresarial, muchos servicios del sector privado son de género neutro y apoyan tanto a hombres como a mujeres empresarias mediante de una combinación de servicios: competencias de planes empresariales, capacitación, apoyo financiero y servicios de desarrollo empresarial.⁴ Dos casos de apoyo del sector privado ilustran algunos ejemplos en los cuales se brinda apoyo específicamente a las mujeres empresarias. La CAMARASAL salvadoreña cuenta con un comité de liderazgo para la mujer, y brinda apoyo para la creación de capacidades a las organizaciones locales de mujeres productoras, y VVES ofrece capacitación a mujeres empresarias en liderazgo y diversos temas empresariales (mercados, exportación, planes empresariales, etc.), y proporciona un foro de redes para las mujeres empresarias salvadoreñas.

Hay poca evidencia de la coordinación regular y el intercambio de información a través de estos diversos programas gubernamentales y del sector privado de iniciativa empresarial. Estos diversos programas del sector público y privado tienen diferentes enfoques para ayudar a los empresarios salvadoreños, y no hay ninguna entidad que registra sistemáticamente los diferentes servicios empresariales, para que hacer que esta información sea más eficiente y pueda ser compartida con los empresarios que necesitan de estos mecanismos de apoyo.

⁴Algunos ejemplos incluyen ONGs como Technoserve, el Consejo Empresarial para la Paz (BPEACE, por sus siglas en inglés), Oxfam, Agora Partnerships, la Fundación Salvadoreña de Apoyo Integral (FUSAI), la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), y la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES), entre otras.

Datos y métodos

Dadas las discrepancias en la bibliografía y la escasez general de investigaciones recientes sobre las MYPE de las mujeres en El Salvador, buscamos contribuir con un análisis para distinguir las experiencias de los hombres y mujeres empresarios, en cuanto a las características de las empresas y las percepciones del entorno empresarial general. Para ello, nos basamos principalmente en la información obtenida en las rondas de las encuestas del MCI para los dueños de negocios, llevadas a cabo en 2009 y 2011 (se detalla a continuación). Además, desarrollamos algunos de los hallazgos mediante la presentación de informes de las entrevistas con un pequeño número de mujeres empresarias que participaron en las dos rondas de la encuesta.

Las encuestas del MCI se llevaron a cabo en El Salvador bajo el Programa de Promoción de Oportunidades Económicas (2009) y el MCP (2010-2014) financiados por USAID. El propósito de las encuestas fue construir un índice del entorno empresarial para hacer comparaciones entre los 100 municipios más poblados del país.⁵ Estos municipios representan el 81% de la población salvadoreña, pero los datos no son representativos de todas las empresas en El Salvador—en particular, las empresas rurales y las ubicadas en las ciudades más pequeñas no están incluidas.

El MCI se basó en dos encuestas personales; la primera incluyó a 4,000 empresas con una ubicación fija, de todos los tamaños y de los sectores económicos, excepto el agrícola. La segunda encuesta se centró en los alcaldes funcionarios municipales en los municipios estudiados. Nuestro análisis se basó exclusivamente en la encuesta empresarial, la cual reunió información sobre las empresas y los empresarios, los reglamentos municipales, las infraestructuras y servicios municipales, la transparencia, los costos de transporte, los impuestos municipales y la seguridad pública.

Los encuestados fueron seleccionados mediante un proceso de dos etapas. (RTI International, 2009). En primer lugar, se seleccionó una muestra sistemática de cuadras dentro de un municipio, con una probabilidad proporcional a la distancia de la cuadra de la principal zona comercial. En segundo lugar, se seleccionaron sistemáticamente los establecimientos dentro de las cuadras seleccionadas, con probabilidad proporcional al número de establecimientos dentro de las cuadras.⁶ En la muestra de la encuesta se incluyen todas las pequeñas empresas (<50 empleados, de acuerdo a la definición de CAMARASAL⁷; 2% de la muestra) y las micro empresas (<10 empleados; 97% de la muestra) en el análisis. Para comparar las experiencias de los hombres y mujeres propietarios de empresas, nos basamos en las variables especificadas en la **Tabla 2**.

5 La ronda de 2011 añadió 10 municipios, pero estos no están incluidos en nuestro análisis.

6 Para más información sobre la metodología, véase RTI International (2009) y <http://www.municipalindexelsalvador.com>.

7 Véase <http://www.camarasal.com/pymes.php>

Tabla 2. Resumen de estadísticas de variables incluidas en el análisis

Variable	Definición	Tipo de variable	Obs.	Media	Desviación Típica	Mín.	Máx.
CARACTERÍSTICAS DE LAS EMPRESAS							
mujer	propiedad femenina de empresas	categorico	7897	0.53	0.50	0	1
tamaño	número de empleados	intervalo	8128	2.36	2.95	0	48
asalariados	proporción de empleados asalariados	intervalo	6291	0.50	0.45	0	1
registrados	registrado en el registro del IVA	categorico	8119	0.39	0.49	0	1
formal	negocios registrados y utilizando contabilidad formal*	categorico	8128	0.36	0.48	0	1
alcance	proporción de clientes del mismo municipio	intervalo	8081	0.86	0.22	0	1
PERCEPCIONES DE ENTORNO EMPRESARIAL GENERAL							
problemas de licencias	experimentó problemas para obtener una licencia	categorico	2627	0.10	0.30	0	1
contactos	los contactos son necesarios para obtener permisos.	categorico	7973	0.44	0.50	0	1
pagos informales	los pagos informales son comunes	categorico	7250	0.05	0.22	0	1
pagos adicionales	ha hecho pagos adicionales	categorico	363	0.15	0.36	0	1
inspecciones	el negocio ha sido inspeccionado en el último año	categorico	7982	0.22	0.42	0	1
robo	experimentó un robo con violencia durante el año anterior.	categorico	8124	0.10	0.30	0	1
criminalidad comparativa	el índice de criminalidad es más alto en este municipio que en otros.	ordinal (1=más bajo, 2=igual, 3=más alto)	7919	1.81	0.82	1	3
índice de criminalidad más alto	índice de criminalidad en este municipio más alto que el año pasado.	ordinal (1=más bajo, 2=igual, 3=más alto)	8026	2.07	0.66	1	3
PERCEPCIONES DE LOS SERVICIOS MUNICIPALES DE APOYO EMPRESARIAL							
promoción empresarial	promoción de oportunidades empresariales	ordinal (1=malo, 2=regular, 3=bueno)	7604	1.62	0.75	1	3
apoyo de asociaciones	apoyo brindado a la asociación empresarial local	ordinal (1=malo, 2=regular, 3=bueno)	7550	1.47	0.69	1	3
acceso al crédito	apoyo para el acceso al crédito	ordinal (1=malo, 2=regular, 3=bueno)	7300	1.34	0.62	1	3

Fuente: Encuestas MCI de 2009 y 2011.

*Definición de empresa formal del gobierno salvadoreño.

Debido a que las encuestas del MCI fueron diseñadas para medir las variaciones en el entorno empresarial en todos los municipios salvadoreños, la recopilación de datos se centró en las experiencias y percepciones de los empresarios, en lugar de en variables para la distinción de diferentes subconjuntos de los propietarios de empresas. Como resultado, hay sólo algunos datos sobre las características de las empresarias entrevistadas (como la edad, el nivel educativo, la estructura familiar, etc.) y de las empresas en cuestión (como el sector, las ventas, la rentabilidad, etc.) que se necesitarían como variables de control en el análisis multivariado. Por lo tanto, confiamos en las pruebas estadísticas más directas para distinguir los resultados entre las empresas propiedad de hombres y mujeres, para determinar variables individuales.

Para explorar las posibles explicaciones subyacentes a los resultados del análisis de la encuesta, llevamos a cabo entrevistas con seis mujeres empresarias. Estas entrevistadas fueron seleccionadas a partir de un subconjunto de mujeres empresarias que participaron en las rondas de 2009 y 2011 de la encuesta del MCI. A partir de este subconjunto, elegimos a las entrevistadas en función de su ubicación (minimizando la distancia de viaje desde San Salvador), y para reflejar la variación en la formalidad. Las entrevistas se basaron en guías de preguntas semiestructuradas, que abarcan las características de las empresas y los empresarios, las operaciones en curso y previstas, y las interacciones con el municipio (programas, licencias e inspecciones). La **Tabla 3** resume las características de las participantes de la entrevista. Incluimos los puntos de vista de las encuestadas en el análisis e interpretación de los resultados, pero instamos a los lectores a tener en cuenta el número reducido de entrevistas realizadas.

Tabla 3. Características de las participantes de la entrevista

Nombre y tipo de negocio	Perfil empresarial
1. "Gloria", dueña de una tienda de abarrotes en general.	Gloria ha sido una microempresaria durante 40 años; ella abrió su primera tienda por necesidad económica, para proporcionar ingresos para sus hijos y esposo. Gloria terminó el noveno grado. Hoy en día, los ingresos del negocio son la principal fuente de ingresos para Gloria, su ex marido, hijos y nietos. La tienda opera en un local en la casa de Gloria. Ella vende una amplia variedad de productos en su tienda y, con el fin de distinguir su negocio de la creciente competencia, se ha diversificado para convertirse en distribuidora de suministros para otras tiendas pertenecientes a mujeres en el municipio.
2. "Ana," dueña de una zapatería.	Ana abrió su tienda de zapatos hace 38 años para contribuir con un ingreso familiar suplementario, después del nacimiento de su primera hija, y ahora el negocio se ha convertido en el ingreso primario de Ana y su esposo, y el ingreso suplementario para sus hijos y nietos. Ana terminó el décimo grado. Ana vende una variedad de zapatos, tanto manufacturados como artesanales, y una variedad de estilos de moda. Debido a la creciente competencia de las zapaterías locales formales e informales y la crisis económica, Ana y su esposo están considerando cerrar el negocio.
3. "María y Teresa," dueñas de una tienda de abarrotes y papelería.	Teresa es gerente de la tienda de abarrotes de su hermana María, la cual se inauguró hace tres años. Ellas son una familia de cuatro hermanas, y María y las otras dos hermanas también son profesionales de tiempo completo que se benefician con el ingreso extra de la tienda

Nombre y tipo de negocio	Perfil empresarial
	familiar. Teresa disfruta del comercio y es el empresario de la familia, y los ingresos del negocio son su principal fuente de ingresos familiares. Teresa terminó el noveno grado. En la tienda se vende una variedad de productos de conveniencia tradicionales, productos para las artes de papel y flores (de los artesanos de la familia), así como útiles escolares. La tienda está ubicada en el centro, cerca de la plaza principal del mercado y de un par de escuelas. Las hermanas están considerando cerrar el negocio, debido al impacto de la crisis económica.
4. "Lina", dueña de una tienda de abarrotes y productos lácteos.	Lina abrió su negocio hace cuatro años, y compró la tienda al dueño anterior, donde ella solía ser empleada. La tienda es la principal fuente de ingresos para Lina, su marido y su hija. Lina terminó el noveno grado. En la tienda se venden productos de conveniencia tradicionales y productos lácteos frescos (queso, crema, leche). Ella es la única vendedora de productos lácteos en la comunidad, y sus ventas comerciales son fuertes. Lina atribuye su éxito comercial a la buena atención al cliente y fuertes redes sociales.
5. "Julia," dueña de una farmacia y tienda de abarrotes.	Julia compró la tienda de abarrotes y librería de su antiguo empleador hace más de seis años, y amplió la tienda para incluir una farmacia. Es la principal fuente de ingresos para Julia y su familia. Julia aprendió sobre medicamentos trabajando en una farmacia durante muchos años, y asistió a la universidad durante un año y medio. Ella obtiene nuevas ideas comerciales para la expansión de su negocio participando en cursos de capacitación, patrocinados por el gobierno, y reuniones de grupos comerciales con otros empresarios.
6. "Diana", dueña de una tienda de abarrotes en general.	El padre de Diana pasó la tienda de la familia a su hija en 1974. Se trata de una tienda de abarrotes donde se venden productos tradicionales, y se ubica en un local en la casa de Diana. Diana terminó noveno grado, y aprendió a administrar el negocio trabajando con su padre. Diana no se ha diversificado en otras líneas de productos. La tienda es la principal fuente de ingresos para Diana, su hermana y su hijo. Tienda de Diana está siendo afectada debido a una mayor competencia y una difícil crisis económica.

Resultados

En esta sección, se analizan las diferencias entre las empresas propiedad de hombres y mujeres, en términos de sus características generales y sus experiencias con el entorno empresarial local. Comparamos nuestros resultados con las predicciones en la bibliografía y, en la siguiente sección, interpretamos estas comparaciones y extraemos implicaciones para las políticas y programas en El Salvador.

Las diferencias persisten en las características generales...

Con base en los datos del MCI de 2009 y 2011, las micro y pequeñas empresas propiedad de mujeres, comparten muchas características con establecimientos similares en otros contextos. Como muestra la **Tabla 4**, las empresas dirigidas por mujeres tienden a ser más pequeñas, más informales y más locales que sus contrapartes propiedad de hombres. En las dos etapas de la encuesta, las diferencias entre las empresas de hombres y mujeres son estadísticamente muy significativas. Esta consistencia con la bibliografía más amplia (Bruhn, 2009; GTZ et al., 2010; Powers et al., 2010; Weeks y Seiler, 2001), y con los

datos disponibles de El Salvador (Comisión Nacional, 2005), respalda la solidez de los datos.

Tabla 4. Características de las pequeñas empresas (<50 empleados), MCI de 2009 y 2011, según el género del propietario

	Año	Hombres	Mujeres	Diferencia	Significado estadístico ¹	N
Tamaño (número promedio de empleados)	2009	2.76	1.79	0.97	***	3806
	2011	2.50	1.96	0.54	***	4091
Asalariados (porcentaje promedio de empleados que reciben salario)	2009	45%	28%	17%	***	3803
	2011	74%	66%	8%	***	2274
Registrado (porcentaje registrado en el registro del IVA)	2009	51%	27%	24%	***	3806
	2011	46%	31%	15%	***	4083
Formal (porcentaje de negocios registrados y utilizando contabilidad formal)	2009	46%	22%	24%	***	3806
	2011	42%	27%	15%	***	4091
Alcance (porcentaje promedio de clientes del mismo municipio)	2009	84%	90%	-5%	***	3796
	2011	85%	88%	-3%	***	4058

¹ Pruebas T y de Chi-Cuadrado utilizadas según corresponde para cada tipo de variable (véase la Tabla 2). Notación *** indica $p < 0.01$.

Las entrevistas con las mujeres empresarias destacan algunas de las razones detrás de estas diferencias persistentes. Como se sugiere en la revisión bibliográfica, las participantes de las entrevistas generalmente iniciaron sus negocios por necesidad, en vez de como respuesta a una oportunidad empresarial o comercial única o para cumplir una aspiración profesional. Cuatro de las seis mujeres entrevistadas declararon que la necesidad de una fuente de ingresos fue la razón principal para comenzar sus negocios, y la necesidad de un ingreso/empleo fue una razón secundaria e importante para las otras dos mujeres entrevistadas (Julia de la farmacia, y la tienda de abarrotes a cargo de una familia de hermanas). Para cinco de las seis mujeres, los ingresos de su negocio fueron la principal fuente de ingresos para ellas y sus familiares, incluyendo niños en todos los casos, y muchas veces cónyuges (incluyendo un ex marido) y nietos. De entre las entrevistadas, sólo Julia (la dueña de la farmacia) tenía una idea basada en una necesidad y oportunidad de mercado que vio en su economía local.

Los bajos niveles educativos limitaron las oportunidades de las entrevistadas para obtener empleos asalariados, y limitaron sus visiones para el alcance y los sectores de sus empresas. Casi todas las mujeres entrevistadas tenían una educación hasta el noveno grado o inferior (cuatro de las seis mujeres). La mayoría de ellas también tenían el mismo tipo de negocio: una tienda de abarrotes (y uno de los otros dos negocios era una farmacia que era un híbrido con una tienda de abarrotes). Este tipo de actividad económica se caracteriza por tener clientela local.

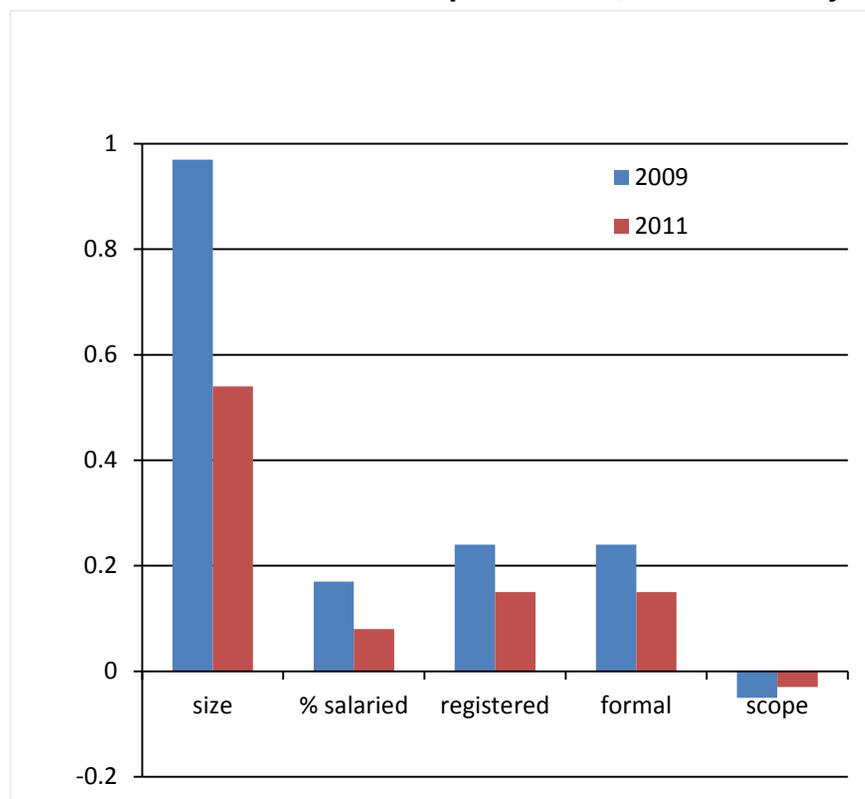
...Pero hay señales de convergencia

Si bien las diferencias generales con las empresas propiedad de hombres persisten en los dos períodos de tiempo estudiados, hubo algunos cambios notables en las características de las empresas entre 2009 y 2011. En cuanto al número de empleados, las empresas propiedad de hombres y mujeres tuvieron distintas direcciones de cambio entre 2009 y 2011. En promedio, las empresas dirigidas por hombres perdieron un promedio de 0.26 trabajadores, mientras que las dirigidas por mujeres ganaron un promedio de 0.17 empleados. Como resultado, mientras que los hombres emplearon más o menos un trabajador más que las mujeres en 2009, la brecha se redujo a 0.5 trabajadores en 2011 (*Figura 1*). En cuanto a las proporciones de estos trabajadores que recibieron un salario, todas las empresas mostraron un incremento durante los dos años entre las encuestas, pero las mujeres ganaron más que los hombres, lo que redujo una vez más la diferencia entre las dos categorías.

Pasando al tema de la proporción de empresas formales, vemos patrones similares. En 2009, cerca de la mitad de las empresas propiedad de hombres informaron contar un registro formal, en comparación con aproximadamente un cuarto de las empresas dirigidas por mujeres. Para el 2011, la proporción de empresas formales dirigidas por mujeres aumentó ligeramente, mientras que la proporción de empresas dirigidas por hombres disminuyó. Aunque la mayoría de las mujeres empresarias eran más propensas a no registrar sus empresas, la brecha con sus homólogos masculinos se había reducido

considerablemente (desde 0.24 hasta 0.15.) La misma dirección del cambio es evidente de acuerdo a la definición de formalidad del gobierno salvadoreño, que combina el registro con el uso de las prácticas convencionales de contabilidad.

Figura 1. Diferencias de género en las características empresariales, MCI de 2009 y 2011



Size = tamaño

% Salaried = porcentaje de empleados asalariados

Registered = registrados

Formal = formal

Scope = alcance

Por último, las empresas dirigidas por mujeres en la muestra tienden a tener una clientela más local que las de sus homólogos masculinos. Si bien todas las empresas estudiadas señalaron que la gran mayoría de sus clientes son del municipio en el que se encuentra la empresa, los empresarios varones tuvieron un 16% de clientes de otros municipios en 2009, mientras que las mujeres tuvieron sólo un 10%. Para el 2011, las empresas propiedad de hombres se habían convertido en poco más locales, mientras que las mujeres habían ganado unos cuantos clientes externos. Estos cambios fueron muy pequeños, pero se ajustan al patrón general de reducción de las diferencias en las características generales entre las empresas dirigidas por hombres y mujeres. En general, mientras que las diferencias entre las empresas dirigidas por hombres y mujeres se ajustan con las predicciones basadas en la investigación previa, la tendencia hacia la convergencia sugiere que los hombres y mujeres empresarios se están volviendo más similares con el tiempo.

Percepciones del entorno empresarial

Cuando se preguntó a los encuestados sobre ciertos aspectos del entorno empresarial, hubo pocas diferencias entre las percepciones de los hombres y mujeres empresarios. Estos patrones sugieren que el tratamiento diferencial de hombres y mujeres visto en otros contextos en zonas específicas, como el registro de empresas y los procedimientos reglamentarios, no fue corroborado en los municipios incluidos en la encuesta de MCI.

Con la excepción de las percepciones y experiencias de la delincuencia, las similitudes de las percepciones también se mantuvieron estables con el paso del tiempo, y los cambios ocurridos se movieron en direcciones similares para los empresarios masculinos y femeninos. Por ejemplo, el 20% de los hombres y las mujeres informaron haber experimentado problemas con la obtención de licencias en 2009, pero estas percepciones cambiaron tan drásticamente, que para el 2011, casi ningún encuestado indicó estas cuestiones (*Tabla 5*). A pesar de la notable disminución en los problemas reportados por los encuestados, sólo ha habido disminuciones pequeñas (de dos puntos porcentuales, tanto para hombres y mujeres) en el número de encuestados que declararon que es necesario tener contactos para obtener licencias y que los pagos informales son comunes⁸, lo que sugiere que no se siempre se siguen los procedimientos burocráticos. Sin embargo, los resultados muestran que no existen diferencias estadísticamente significativas entre las percepciones de los hombres y las mujeres acerca de la necesidad de este tipo de conexiones y pagos, a diferencia de la falta de datos en los estudios previos. (Bruhn, 2009; GTZ et al., 2010; Simavi et al., 2010).

⁸ Nótese que muy pocos de los encuestados estuvieron dispuestos a responder a esta pregunta, probablemente debido a su naturaleza sensible. Presentamos los resultados aquí, dada su importancia para la bibliografía, y como parte del patrón general de la conformidad entre los empresarios masculinos y femeninos. Queremos que los lectores estén conscientes de su fiabilidad estadística baja, y sugerimos que el resultado no sea tomado en cuenta fuera de este contexto.

Tabla 5. Entorno empresarial: Percepciones reportadas por las pequeñas empresas (<50 empleados), MCI de 2009 y 2011, según el género del propietario

	Año	Hombres	Mujeres	Diferencia	Signo Estadístico ¹	N
Experimentó problemas para obtener una licencia	2009	20%	20%	0%	-	1222
	2011	2%	1%	1%	-	1350
Los contactos son necesarios para obtener permisos.	2009	46%	44%	2%	-	3806
	2011	44%	42%	2%	-	3941
Los pagos informales son comunes.	2009	7%	6%	1%	-	3526
	2011	5%	4%	1%	-	3511
Ha hecho pagos adicionales.	2009	17%	11%	6%	-	214
	2011	20%	15%	5%	-	140
El negocio ha sido blanco de inspecciones.	2009	22%	21%	1%	-	3806
	2011	25%	22%	3%	*	3949
Hay favoritismo hacia las grandes empresas.	2009	19%	18%	1%	-	3634
	2011	22%	22%	0%	.-	3885
Ha experimentado un robo con violencia durante el año anterior.	2009	14%	10%	4%	***	3806
	2011	9%	9%	0%	-	4087
El índice de criminalidad es más alto en este municipio que en otros.	2009	29%	24%	5%	**	3806
	2011	25%	24%	2%	-	3886
El índice de criminalidad en este municipio es más alto que el año pasado.	2009	29%	28%	1%	-	3806
	2011	22%	22%	0%	-	3996

¹ Pruebas T y de Chi-Cuadrado utilizadas según corresponde para cada tipo de variable (véase la Tabla 2). Notación *** indica $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$.

Algunos estudios también han descubierto que las mujeres enfrentan mayores índices de escrutinio o interferencia por parte de las autoridades, ya que son percibidas como más vulnerables. (Simavi et al., 2010). De acuerdo con el patrón general en nuestros datos, no hubo diferencias estadísticamente significativas en los informes de inspecciones de 2009 para hombres y mujeres. Para el 2011, sin embargo, los hombres fueron ligeramente más propensos que las mujeres a reportar inspecciones. Esta diferencia fue estadísticamente significativa, por lo que sugiere que las mujeres eran *menos* vulnerables al escrutinio oficial.

También hubo algunas diferencias en el grado en que los hombres y mujeres empresarios experimentaron y percibieron la delincuencia como un problema. En 2009, los hombres fueron cinco por ciento más propensos que las mujeres a reportar robos con violencia en el último año, y a percibir un índice de criminalidad más alto en su municipio que en los otros (*Tabla 5*).⁹ Para el 2011, sin embargo, los índices de criminalidad reportados y percibidos habían disminuido tanto para hombres y mujeres, y la diferencia entre los dos grupos ya no era estadísticamente significativa para ninguno de los dos indicadores. Los datos cualitativos indican que, aunque la delincuencia pueda no haber sido un problema general para las mujeres empresarias, sí afectó a algunas empresas. Tres entrevistados afirmaron que la delincuencia afecta negativamente a su negocio o a la comunidad empresarial local, principalmente de manera indirecta. Por ejemplo, en algunos municipios, los encuestados informaron que sus proveedores tenían que pagar extorsiones a los miembros de pandillas para poder hacer negocios en la comunidad local. Conocida como "la extorsión expresa," estas prácticas aumentan el costo de hacer negocios y se pasaron al dueño del negocio local.

Entorno empresarial: calidad de los servicios municipales

En términos de apoyo a los gobiernos municipales para las pequeñas empresas, casi no hubo diferencias en la calidad del apoyo reportada por los hombres y mujeres dueños de empresas. Las investigaciones anteriores han mostrado resultados contradictorios para los programas públicos de apoyo a empresarios, ya que algunos estudios indican que las mujeres tienen menor acceso a las actividades de capacitación y desarrollo empresarial (GTZ et al., 2010)—posiblemente debido a un trato

⁹ Esto va en contra de la predicción en la bibliografía existente de que las empresas más pequeñas son más propensas a reportar el crimen como un problema (en comparación con las grandes empresas) (IFC 2001). En la medida en que las mujeres sean propietarias de empresas más pequeñas, deben por lo tanto indicar que el crimen es un problema mayor.

¹⁰ Otros servicios incluyen la provisión y el mantenimiento de infraestructura, el saneamiento y la prevención y mitigación de desastres, entre otros.

discriminatorio por parte de las autoridades (Simavi et al., 2010)—y otros indican que no existe diferencia en el acceso a los servicios disponibles para hombres y mujeres (Bruhn, 2009; GTZ et al., 2010).

Se pidió a los encuestados evaluar la calidad de una variedad de servicios municipales; la **Tabla 6** muestra los resultados de tres servicios relevantes para el entorno empresarial.¹⁰ En general, el resultado más consistente fue la mala opinión que los empresarios tenían de los servicios municipales para el apoyo a las empresas. La calificación de aprobación más alta fue de las mujeres empresarias en 2011. El 22% de ellas afirmó que la promoción de las oportunidades empresariales en sus municipios era “buena” (el resto de ellas respondió que era “regular” o “mala”). Todos los demás índices de aprobación fueron inferiores al 20%, con algunos sustancialmente menores.

Tabla 6. Entorno empresarial: Percepciones de los servicios municipales reportadas por las pequeñas empresas (<50 empleados), MCI de 2009 y 2011, según el género del propietario

	Año	Hombres	Mujeres	Diferencia	Signo Estadístico ¹	N
Promoción de oportunidades empresariales (% que respondieron “bueno”)	2009	13.12	11.96	1.16	-	3806
	2011	18.63	21.62	-2,99	*	3581
Apoyo brindado a la asociación empresarial local (% que respondieron “bueno”)	2009	8.56	8.27	0.29	-	3806
	2011	14.04	13.85	0.19	-	3530
Apoyo para el acceso al crédito (% que respondieron “bueno”)	2009	6.39	4.78	1.61	-	3806
	2011	10.14	9.94	0.20	-	3288

¹ Pruebas T y de Chi-Cuadrado utilizadas según corresponde para cada tipo de variable (véase la Tabla 2). Notación * indica $p < 0.10$.

Ha habido una mejora con el tiempo ya que, en la encuesta de 2011, un mayor número de hombres y mujeres encuestados tuvieron una opinión positiva para cada servicio, con respecto a los resultados de la encuesta de 2009.

En términos de las diferencias entre los empresarios masculinos y femeninos, la única diferencia observada, estadísticamente significativa, fue la opinión sobre los servicios de promoción de oportunidades empresariales en 2011, ya que las mujeres fueron significativamente más propensas que los hombres a aprobar dichos servicios. En general, entonces, las mujeres no percibieron haber recibido menos servicios, o servicios de menor calidad, en comparación con los hombres. De hecho, debido a que las percepciones de los servicios han mejorado en general, las impresiones de las mujeres sobre algunos servicios se han vuelto más favorables que las de los hombres.

Discusión

Si bien nuestra investigación confirmó muchas de las diferencias presupuestas entre las empresas propiedad de hombres y mujeres, los patrones de convergencia fueron inesperados. Sin embargo, en lugar de reflejar un cambio en la condición de las mujeres empresarias o un crecimiento en sus operaciones, una explicación más probable de nuestros resultados es la crisis económica mundial que comenzó en 2008. Aunque la crisis comenzó antes de la encuesta de 2009, su impacto total se sintió entre los dos periodos de la encuesta de MCI. El Salvador fue afectado duramente por la crisis, debido a una menor demanda de las exportaciones del país y a la disminución de las remesas de los migrantes. (Duryea y Morales, 2011). En una encuesta regional de 2010, un mayor número de encuestados en El Salvador afirmaron que la crisis fue severa, en comparación con los encuestados de otros 20 países (Seligson y Zechmeister, 2010). En el mismo año, el 35% de los encuestados en El Salvador informaron que uno o más miembros de su familia habían perdido su trabajo en los últimos dos años (Duryea y Morales, 2011).

A medida que los empleados asalariados perdieron sus empleos durante la recesión, algunos de ellos comenzaron a ayudar en pequeñas empresas de sus familiares. Debido a que los hombres son más propensos que las mujeres a ser asalariados, y a que la mayoría de las empresas propiedad de mujeres son operadas desde hogar y que, por lo tanto podrían proporcionar empleo a un cónyuge desempleado, es probable que las mujeres empresarias hayan brindado oportunidades de empleo a un mayor número de estos trabajadores (hombres) recién desempleados. Esta explicación se apoya en una serie de estudios de casos que vimos en nuestro análisis cualitativo. Varias mujeres empresarias citaron la crisis económica en sus comunidades y discutieron situaciones familiares en las que experimentaron una mayor participación de sus cónyuges, y en algunos casos de los niños u otros miembros de la familia, debido a su condición de desempleados. Una mujer también afirmó haber conservado a sus empleados asalariados, porque ellos necesitaban el ingreso.

De esta manera, las mujeres empresarias fueron más propensas que sus homólogos masculinos a actuar como una red de seguridad, al proporcionar empleo a los empleados asalariados despedidos recientemente. Los datos cuantitativos también apoyan esta interpretación. Como se señaló anteriormente, los hombres perdieron empleados en general, a pesar de que aumentaron su número de empleados asalariados en un promedio de 0.6 trabajadores. Por el contrario, las mujeres ganaron empleados en general, y tomaron un promedio de 0.79 empleados remunerados. Por lo tanto, todas las pequeñas empresas ayudaron a proporcionar oportunidades de empleo remunerado, y las mujeres brindaron trabajo a más empleados (tanto remunerado como no remunerado) que los hombres.

La disminución de la disparidad de género en formalidad también puede ser en parte atribuible al aumento del tamaño de los establecimientos propiedad de mujeres. Es probable que las mujeres empresarias se hayan vuelto más importantes en los ojos de los funcionarios municipales que promueven activamente el registro, a medida que comenzaron a brindar empleo a más personas. Todas las empresas de nuestros entrevistados estaban registradas;¹¹ los entrevistados que habían comenzado sus empresas hace relativamente poco tiempo, indicaron que los representantes municipales los buscaron poco después del inicio de las operaciones, para asegurar que completaron la documentación correspondiente para el impuesto al valor agregado (IVA). Algunos de los propietarios de empresas encuestados también afirmaron que estos representantes visitaron sus empresas cada año para ayudarles a calcular los ingresos y recaudar impuestos.

Otra parte de la explicación puede ser que la tasa de establecimiento de nuevas empresas comenzó a disminuir desde el año 2009, por lo que un mayor porcentaje de empresas tuvo tiempo para registrarse. En 2009, el 7% de las empresas se habían establecido durante el año pasado, y más de la mitad de ellas eran propiedad de mujeres. Al momento de la encuesta, los inspectores municipales aún no se habían comunicado con todas estas nuevas empresas para fomentar el registro, o es probable que les hayan concedido un período de gracia (véase el *recuadro*). Como resultado, el 80% de las nuevas empresas eran no estaban registradas (en comparación con el 59% de las empresas que tenían por los menos un año de antigüedad). En 2011, el 4% de los establecimientos encuestados tenía menos de un año de edad, y el 72% de estas empresas nuevas no contaban con un registro. A medida que la edad promedio de las empresas de las mujeres aumentó¹², con una menor proporción de empresas nuevas, los inspectores tuvieron la oportunidad de brindar ayuda a más empresarias, lo que ayuda a explicar el aumento de las tasas de registro y formalidad de las empresas.

Al igual que con los cambios en las cifras de empleo, la convergencia en la formalidad podría, por lo tanto, estar vinculada a la crisis económica. Frente a una economía

¹¹ Nótese que no todos estas empresas son considerados formales según la definición del gobierno de El Salvador, ya que no todos utilizan prácticas contables formales.

¹² De 8.7 años (2009) a 9.2 años (2011), con un aumento de 9.2 a 9.5 para los hombres.

generalmente desalentadora, en la que las mujeres empresarias entrevistadas ya se enfrentan a una dura competencia comercial, ha habido una disminución en el establecimiento de empresas nuevas (ver **Tabla 3**). Cuando la economía se recupere, es posible que la tendencia hacia la convergencia se pueda revertir, si los trabajadores abandonan las empresas dirigidas por mujeres para conseguir empleos reenumerados, y más participantes son persuadidos para comenzar sus propios negocios.

Independientemente de si la tendencia hacia la convergencia continúa o no, los datos mostraron que había diferencias reales y persistentes en las características entre las empresas propiedad de hombres y mujeres. Por consiguiente, fue un tanto sorprendente que hubiera tan pocas diferencias en las percepciones de las mujeres y los hombres del entorno empresarial. Por ejemplo, las empresas de mujeres en la encuesta salvadoreña de MCI no parecen ser más vulnerables a la corrupción, el escrutinio del gobierno, o la delincuencia. De hecho, las mujeres que respondieron fueron significativamente menos propensas que los hombres a reportar inspecciones (en 2011) y delincuencia (en 2009). Durante las entrevistas, algunas de las mujeres empresarias se quejaron de visitas, inspecciones o reglamentos excesivos del gobierno.¹³ Ellas afirmaron que la interacción con los funcionarios del gobierno fue mínima y limitada normalmente a las reuniones anuales con las autoridades municipales, para determinar los niveles de ingresos a efectos fiscales.

Costos de entrada sin problema para la Panadería [redactado]: "Cuando abrimos en noviembre de 2007, el municipio fue lo suficientemente amable para permitirnos un "mes de prueba", sin cobrarnos impuestos o tarifas, para darnos la oportunidad de averiguar si podríamos vender lo suficiente para que nuestra panadería fuera rentable. Después del fin del periodo de prueba, fuimos a la oficina del catastro para registrar el negocio. Dos días más tarde, después de las inspecciones correspondientes, recibimos nuestra clasificación empresarial y nos asignaron una cantidad de las tasas e impuestos para pagar mensualmente. No tuvimos ningún problema o retraso para iniciar nuestras operaciones".

Fuente: RTI Internacional (2009)

En general, también hubo diferencias estadísticamente significativas, entre los hombres y mujeres encuestados, sobre las percepciones del apoyo municipal para las empresas; la mayoría de los micro y pequeños empresarios manifestaron percepciones negativas de estos servicios. En base a las entrevistas, se especula que estas percepciones se basan menos en malas experiencias con este tipo de programas, que en la falta de acceso a los mismos. La mayoría de las mujeres empresarias entrevistadas no recibieron ningún servicio de apoyo empresarial de su municipio, (capacitación, financiación, etc.) y no estaban al tanto de las promociones empresariales existentes, o las actividades de apoyo de sus gobiernos locales.

Por otra parte, en la ausencia de servicios de desarrollo empresarial organizados por los municipios, parece que las ONG y otros proveedores no llenaron este vacío en el servicio para las mujeres salvadoreñas propietarias de negocios, o que la cobertura fue desigual entre las municipalidades salvadoreñas. La revisión bibliográfica sugiere que las mujeres empresarias salvadoreñas enfrentan serias dificultades para encontrar de redes de apoyo para sus negocios y para el aprendizaje y la participación en programas de capacitación empresarial. Ninguna de las mujeres entrevistadas eran miembros de las asociaciones de mujeres; sólo una de ellas era parte de algún tipo de asociación/red empresarial; y sólo dos afirmaron que discuten problemas de negocios o piden consejos a amigos que

¹³ La excepción es Julia, la dueña de la farmacia, quien está sujeta a más regulaciones e inspecciones del Ministerio de Salud, debido a la venta de medicinas y productos médicos.

también son empresarios. En general, las mujeres que entrevistamos dependían principalmente de sus cónyuges y familias para su red de apoyo.

La excepción interesante fue Julia, que es dueña de una farmacia. Su empresa era la mayor y más sofisticada de todas las empresas observadas, y ella era la única empresaria que participó en los servicios de apoyo empresarial patrocinados por el municipio. Julia asistió a sesiones de capacitación y grupos para dueños de pequeñas empresas, que se reúnen con regularidad para compartir ideas. En estas reuniones, ella obtuvo nuevas ideas para su negocio, tales como la creación de un mini-banco para la comunidad dentro de su farmacia.

Julia representa un ejemplo alentador de los beneficios que estos programas y asociaciones podrían ofrecer a las mujeres empresarias. El reto para los gobiernos, sin embargo, es saber cómo llegar a las mujeres que dirigen las empresas más pequeñas y menos sofisticadas, que en la actualidad no están expuestas a este tipo programas y apoyos.

Implicaciones y recomendaciones de las políticas

Las implicaciones y recomendaciones de las políticas que se presentan en esta sección se refieren a tres áreas generales: la reforma de los aspectos procesales del entorno empresarial; los canales para llegar a las mujeres empresarias; y el contenido de las intervenciones dirigidas a las mujeres empresarias. Nuestras recomendaciones están destinadas a la consideración de los gobiernos salvadoreños nacionales y locales, las organizaciones no gubernamentales, las organizaciones del sector privado, y los donantes y otras partes interesadas con un enfoque en el apoyo a las mujeres empresarias salvadoreñas. Estas recomendaciones también tienen una amplia utilidad y relevancia para las iniciativas regionales de LAC, que trabajan para mejorar el entorno empresarial para las mujeres empresarias.

En primer lugar, hay poca necesidad de adaptar el contenido del registro de las empresas y de los procedimientos de regulación y reformas para las mujeres empresarias. Como se presenta en los resultados, las mujeres empresarias en el contexto salvadoreño no consideran que la concesión de licencias comerciales es más difícil, costosa, u opaca, en comparación con sus homólogos masculinos. Además, cinco de las seis micro empresarias salvadoreñas entrevistadas, afirmaron que el registro de sus negocios en el catastro municipal fue un proceso relativamente sencillo y fácil, y que no experimentaron complicaciones significativas de tiempo y costo.¹⁴ Ellas no consideran el proceso municipal para el registro de negocios como un obstáculo para la formalización.

¹⁴ La excepción es Julia, la dueña de la farmacia, que manifestó que el proceso había sido incómodo, ya que tuvo que seguir muchos pasos y le tomó mucho tiempo para registrar su empresa. Esto podría ser debido a que su empresa es más grande y sofisticada que las de las otras mujeres entrevistadas, así como debido a los procedimientos adicionales requeridos para las farmacias, derivados de las regulaciones de salud y seguridad.

Estos resultados y observaciones sugieren que las políticas y los programas no tienen que hacer distinciones de género para el diseño del registro, la regulación y los procesos de inspección de las empresas. Por ejemplo, es probable que no se necesite un proceso específico para mujeres en cuanto a la concesión de licencias o las reformas de regulación de empresas, tales como la racionalización del número de pasos a seguir para el registro de empresas, o la búsqueda de formas para reducir el costo y el tiempo de las regulaciones e inspecciones.

En segundo lugar, nuestro análisis sugiere que los canales locales y municipales presentan una oportunidad sin explotar para el apoyo a las mujeres empresarias.

Como se mencionó anteriormente, los resultados cuantitativos muestran que tanto hombres como las mujeres empresarias presentaron bajos índices de aprobación de los servicios de su municipio, sobre todo en el ámbito de la promoción de oportunidades empresariales: la mayoría de los encuestados caracterizó el desempeño de su municipio como “regular” o “malo”. Esta conclusión se basa en las respuestas de cinco de las seis mujeres empresarias salvadoreñas entrevistadas, que indicaron no haber recibido ningún

Modelos para el apoyo del gobierno local el Programa de Competitividad Municipal (MCP) de USAID El Salvador ofrece un modelo interesante sobre cómo los gobiernos locales pueden adoptar un enfoque proactivo para apoyar a las mujeres empresarias en sus economías locales. El MCP ha creado Unidades de Desarrollo Empresarial (EMPRE) en algunas oficinas municipales para brindar apoyo a los empresarios locales, para acceder a los servicios de desarrollo empresarial. Las oficinas de EMPRE proporcionan apoyo específico a las mujeres empresarias, brindándoles orientación e información empresarial básica, y conectándolas con proveedores de servicios de desarrollo empresarial de los sectores público y privado, tales como CONAMYPE y las asociaciones empresariales para las mujeres. De agosto a diciembre de 2013, las seis oficinas de EMPRE han ayudado a más de 570 empresarios, de los cuales el 71% son mujeres empresarias. En El Salvador, 96 de 262 municipios cuentan con unidades de la mujer, y la futura expansión de EMPRE podría servir de enlace con estas oficinas que están dedicadas específicamente a las mujeres salvadoreñas. Este modelo tiene el potencial para ser replicado en todo el país y en otros países de Latinoamérica y el Caribe.

servicio de apoyo empresarial por parte de su municipio, y afirmaron no estar al tanto de ninguna promoción o servicio para el desarrollo empresarial en sus comunidades locales. Los gobiernos locales y proveedores de servicios pueden mejorar claramente sus servicios de divulgación y difusión de la información para los empresarios locales en su comunidad, en especial para las mujeres empresarias que, en comparación con sus homólogos masculinos, tienden a tener una menor participación en las redes empresariales y una menor movilidad, debido a las obligaciones del hogar.

En los municipios donde existen programas públicos o privados para el apoyo a las pequeñas empresas, nuestra recomendación es que los gobiernos municipales salvadoreños adopten un enfoque más proactivo para la difusión de información a las empresas propiedad de mujeres, acerca de los servicios de apoyo empresarial

disponibles en sus comunidades locales. Los medios existentes para la interacción con las mujeres empresarias podrían ser una oportunidad desaprovechada para compartir dicha información. Por ejemplo, los inspectores responsables de la supervisión de registro de las empresas en sus municipios representan un medio de bajo costo para la difusión de

información. Como se mencionó anteriormente, cuatro de las seis microempresarias entrevistadas (con negocios en lugares fijos) indicaron haber recibido una visita de un funcionario municipal en su negocio, en la que se discutió el proceso de registro de empresas y, en algunos casos, los requisitos necesarios para registrar su negocio. Estas visitas a las empresas presentan un instrumento existente para que los representantes del gobierno municipal puedan compartir información sobre el apoyo del gubernamental local para las mujeres empresarias, así como información acerca de los servicios de desarrollo empresarial de las ONG y otros proveedores independientes.

Una consecuencia probable de una difusión de información más efectiva es que las mujeres microempresarias verán los beneficios del registro de empresas, lo que podría dar lugar a índices de registro más elevados. Algunas investigaciones recientes (Bruhn & McKenzie, 2013) muestran que los índices de informalidad son elevados para las empresas pequeñas y de baja escala, y que los dueños de las empresas sopesan de manera racional los posibles beneficios de la formalidad con los costos de la formalización; las pequeñas empresas que ven pocos beneficios en la formalización posiblemente seguirán siendo informales. Un tema recurrente entre cinco de las seis mujeres entrevistadas fue que ellas no creían que había ningún beneficio directo del registro de negocios, además del cumplimiento de la ley y tener la capacidad de practicar sus operaciones comerciales abiertamente. No pudieron dar ejemplos de servicios de apoyo directo de sus gobiernos locales, y sólo rara vez tenían conocimiento de festivales y ferias empresariales de los gobiernos locales. En gran parte, el sentimiento era que hay una falta de apoyo y servicios de sus gobiernos municipales. Esto sugiere que los gobiernos locales pueden dedicar mayores esfuerzos de difusión para informar a los empresarios sobre los beneficios de la formalización, y proporcionarles más información sobre los servicios de apoyo disponibles para los micro y pequeños empresarios en sus comunidades locales. Como se mencionó anteriormente, los inspectores municipales podrían difundir de manera proactiva la información sobre la promoción de las iniciativas empresariales, durante las visitas de registro de rutina. Además de este planteamiento de bajo costo, hemos resumido un modelo más desarrollado en el cuadro de texto; las otras modalidades para la difusión de información y apoyo son un área para mayor investigación.

Por último, nuestros resultados sugieren que las intervenciones dirigidas a las mujeres empresarias deben centrarse en el alivio de las barreras específicas que las mujeres enfrentan al iniciar, operar y hacer crecer su negocio. Mientras que nuestros resultados señalaron la convergencia en ciertas características de las empresas propiedad de hombres y mujeres, las brechas de género persisten en aspectos como la formalidad, el tamaño y el alcance. Por lo tanto, recomendamos que la política gubernamental se ocupe de las barreras específicas que enfrentan las mujeres para el crecimiento y el aumento de la productividad de sus empresas. Por ejemplo, mayores subsidios o el apoyo directo para el cuidado infantil brindarían apoyo tanto para las mujeres empresarias emergentes como para las existentes. (Elborgh-Woytek et al., 2013). Como se señaló anteriormente, las mujeres empresarias en el contexto salvadoreño, y en

el de los demás países latinoamericanos y del caribe, normalmente enfrentan mayores demandas y responsabilidades domésticas y de cuidado infantil, en comparación con sus homólogos masculinos, lo que limita su tiempo para la gestión de sus empresas, y les restringe a realizar actividades que están más cerca de sus hogares, y que generalmente están orientadas a la subsistencia. Por lo tanto, el cuidado infantil gratuito o subvencionado posiblemente podría contribuir a que las mujeres empresarias tengan más opciones, ya que les permitiría dedicar más tiempo y recursos para hacer crecer sus negocios. El Salvador podría tomar como ejemplo a algunos países vecinos en la región de América Latina y el Caribe, como Brasil, Chile, Colombia o México, para desarrollar modelos legislativos para la promoción de servicios de cuidado infantil asequible.

Por otra parte, la agrupación de mujeres en determinados sectores, como el comercio y las ventas al por menor, y la falta de acceso a redes empresariales (confirmada tanto en las entrevistas como en la bibliografía existente), presentan dos claros ejemplos de las diferencias de género en las que se podrían enfocar las intervenciones de políticas. Además, los empresarios entrevistados generalmente tenían bajos niveles educativos, y carecían de habilidades y estrategias básicas de gestión empresarial, para el aprovechamiento de oportunidades para diferenciarse de otras empresas similares. Las políticas y programas de apoyo en capacitación, orientación, asistencia técnica y alcance, deben tomar en cuenta estas características, mediante la diferenciación de métodos y enfoques para la administración de este tipo de programas para las mujeres empresarias.

Las intervenciones dirigidas a las mujeres empresarias podrían consistir en:

- Programas de capacitación en liderazgo y emprendimiento para exponer a las mujeres al potencial empresarial más allá de la orientación de subsistencia;
- Capacitación para la planificación comercial, para enseñar a las mujeres cómo identificar oportunidades empresariales y de mercado viables en sus economías locales, y a aumentar su exposición a ideas empresariales diversificadas, más allá de los modelos de comercio y ventas al por menor; y
- Ayudar a las mujeres empresarias a obtener información acerca de las redes empresariales y asociaciones empresariales para mujeres disponibles en sus comunidades locales.

Estas intervenciones se pueden coordinar con los esfuerzos de las oficinas de los gobiernos municipales para ampliar la divulgación y difusión de la información para las mujeres empresarias en los municipios, como se presenta en nuestra recomendación anterior.

Conclusión

Estos resultados se ocupan de un vacío en la bibliografía sobre la iniciativa empresarial de las mujeres, con respecto a si el impacto del entorno empresarial, como los procedimientos de concesión de licencias, los reglamentos, la corrupción, las inspecciones gubernamentales y el escrutinio, es diferente para los hombres y mujeres empresarios en El Salvador. Nuestros resultados sugieren que, al menos para las micro y pequeñas empresas entrevistadas en El Salvador para la encuesta de MCI, las mujeres propietarias de negocios no reportan desafíos significativamente diferentes en cuanto al registro de sus empresas, y no consideran que los procedimientos de regulación gubernamentales son difíciles, o que ellas sean más susceptibles a los impactos negativos de la corrupción, la delincuencia o el escrutinio del gobierno.

El tema de las diferencias de género, en las experiencias de los empresarios con su entorno empresarial local en términos de registro, reglamentos, y otros aspectos procesales, amerita un estudio más a fondo en las futuras investigaciones. Debido a que la colección de datos de la encuesta MCI se centró en las percepciones del entorno empresarial, en lugar del impacto del entorno empresarial en las variables empresariales, las investigaciones futuras podrían basarse en nuestro análisis y llevar a cabo investigaciones adicionales, sobre las diferencias de género en los aspectos procesales y normativos del entorno empresarial.

Nuestras conclusiones argumentan a favor de un apoyo específico y adaptado a las mujeres empresarias, para abordar los problemas empresariales específicos, en lugar de un apoyo general de inversión o una reforma de los procedimientos y reglamentos del entorno empresarial en función del género. Nuestras recomendaciones sobre políticas sugieren lo siguiente: En primer lugar, hay poca necesidad de adaptar el contenido del registro de las empresas y de los procedimientos de regulación y reformas para las mujeres empresarias. En segundo lugar, los canales locales y municipales presentan alternativas de bajo costo para compartir información sobre el apoyo a las empresas del gobierno local con las mujeres empresarias. Y por último, nuestros resultados sugieren que las intervenciones dirigidas a las mujeres empresarias deben centrarse en el alivio de las barreras específicas que las mujeres enfrentan al iniciar, operar y hacer crecer su negocio.

Referencias

- Berge, L. I., Bjorvatn, K., y Tungodden, B. (2011). Human and financial capital for microenterprise development: Evidence from a field and lab experiment. *NHH Dept. of Economics Discussion Paper*(1).
- Blackden, M., y Hallward-Driemeier, M. (2013). Ready to Bloom? *Finance & Development*, June.
- Bruhn, M. (2009). Female-Owned Firms in Latin America: Characteristics, Performance, and Obstacles to Growth *Policy Research Working Paper* (Vol. 5122). Washington, DC: World Bank.
- Bruhn, M. y McKenzie, D. (2013). Entry Regulation and Formalization of Microenterprises in Developing Countries. *Policy Research Working Paper* (Vol. 6507). Washington, DC: Banco Mundial.
- Duflo, E. (2012). Women Empowerment and Economic Development. *Journal of Economic Literature*, 50(4), 1051-1079.
- Duryea, S., y Morales, M. (2011). Effects of the Global Financial Crisis on Children's School and Employment Outcomes in El Salvador. *Development Policy Review*, 29(5), 527-546.
- Economist Intelligence Unit. (2013). Women's Entrepreneurship Venture Scope. Londres: Economist Intelligence Unit.
- Elborgh-Woytek, M. K., Newiak, M. M., Kochhar, M. K., Fabrizio, M. S., Kpodar, K., Wingender, M. P., . . . Schwartz, M. G. (2013). *Women, work, and the economy: macroeconomic gains from gender equity*: Fondo Monetario Internacional.
- GEDI. (2013). The Gender Global Entrepreneurship and Development Index: A 17-country pilot analysis of the conditions that foster high-potential female entrepreneurship. Washington, DC: Instituto Mundial para el Desarrollo y la Iniciativa Empresarial.
- GTZ, Banco Mundial y IADB. (2010). Women's Economic Opportunities in the Formal Private Sector in Latin America and the Caribbean: A focus on entrepreneurship. Washington, DC: GTZ, Banco Mundial y Banco Interamericano de Desarrollo
- Heintz, J. (2006). *Globalization, economic policy and employment: Poverty and gender implications*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo
- Comisión Nacional. (2005). Dynamics of MSMEs in El Salvador: Basis for Decision-Making. Sectoral Monitoring Survey 2004. San Salvador: CONAMYPE.
- Powers, J., Magnoni, B., y Fund, M. I. (2010). *A Business to Call Her Own: Identifying, Analyzing and Overcoming Constraints to Women's Small Businesses in Latin America and the Caribbean*. Washington, DC: Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo.
- RTI International. (2009). The El Salvador Municipal Competitiveness Index 2009: Measuring Local Economic Governance to Create a Better Business Environment. San Salvador: RTI El Salvador

- Schiffer, M., y Weder, B. (2001). Firm Size and the Business Environment: Worldwide Survey Results *Discussion Paper*. Washington, DC: Corporación Financiera Internacional
- Scott-Gall, H., y Manohar, S. (2013). Women's Work: Driving the Economy *Equity Research: Fortnightly Thoughts* (Vol. 53). Nueva York: Goldman Sachs Global Investment Research.
- Seligson, M. A., y Zechmeister, E. J. (2010). AmericasBarometer Insights: 2010 *Insights Series* (Vol. 53). Nashville: Vanderbilt University.
- Simavi, S., Manuel, C., y Blackden, M. (2010). Gender dimensions of investment climate reform: a guide for policy makers and practitioners. Washington, DC: Banco Mundial.
- Urbina, W. (2007). LED Story No. 10: Fostering women entrepreneurship to fight poverty *Local Economic Development in El Salvador*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo.
- Vakis, R., Munoz Boudet, A. M., y Coello, B. (2011). A Gender (R)evolution in the Making? Expanding Women's Opportunities in Central America: A Decade in Review. Washington, DC: Banco Mundial.
- Weeks, J. R., y Seiler, D. (2001). Women's Entrepreneurship in Latin America: An Exploration of Current Knowledge *Sustainable Development Department Technical Papers Series*. Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Banco Mundial. (2013a). Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Economy Profile: El Salvador: Washington, DC: Grupo del Banco Mundial.
- Banco Mundial. (2013b). Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises. Washington, DC: Grupo del Banco Mundial.
- Banco Mundial y IFC. (2010). El Salvador Country Profile 2010 *Enterprise Surveys*. Washington, DC: Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional