

¿Tiene género la Microempresa?

Copiapó, julio 2009

1

- Proporcionar antecedentes de la Agencia y del diagnóstico de variables que inciden en el éxito de la microempresa

2

- Relacionar las variables que afectan el comportamiento de la microempresa y distinguir elementos diferenciadores por género

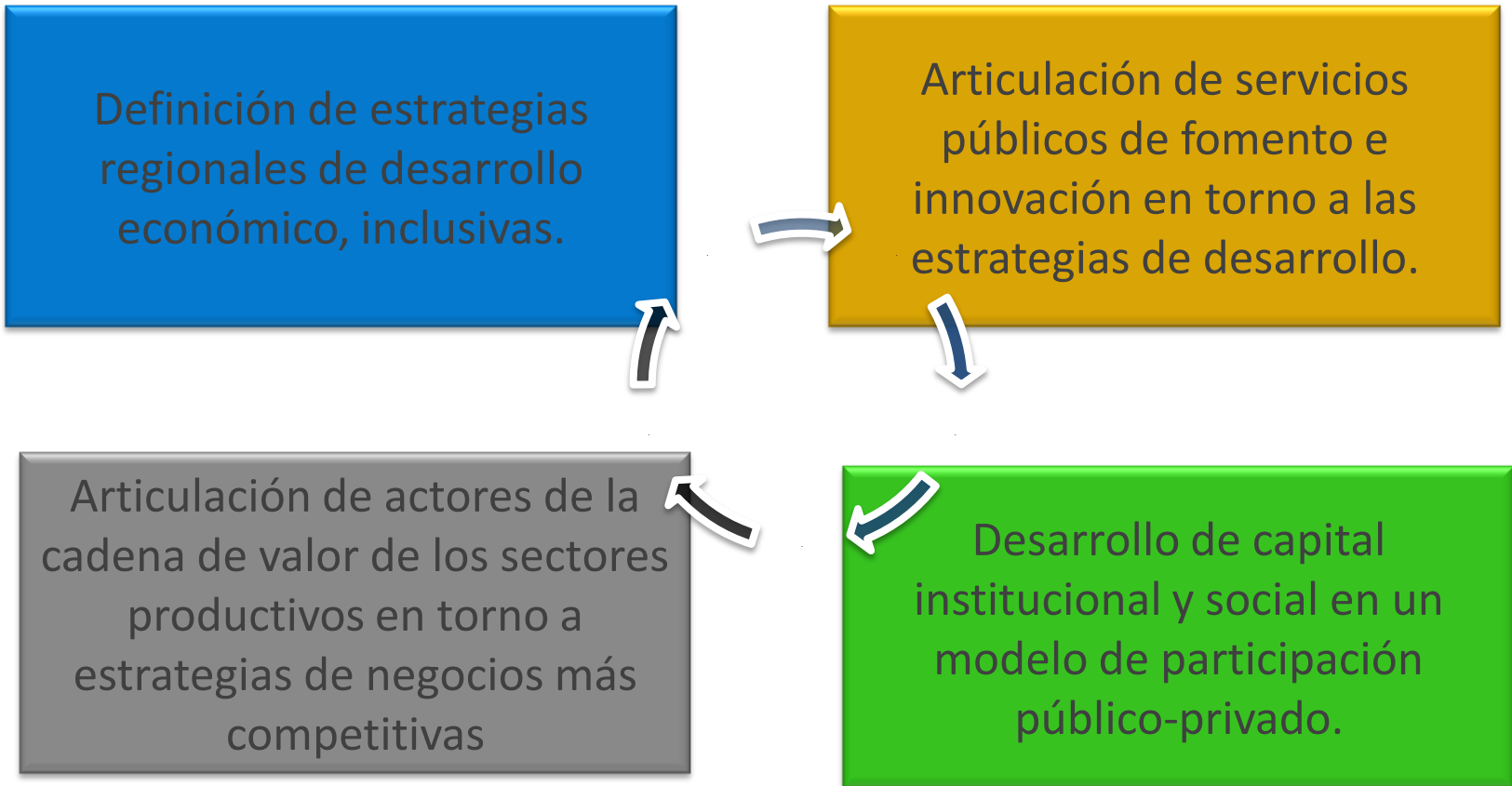
3

- Presentar resultados y conclusiones

Visión: Ser una corporación público-privada descentralizada, reconocida como líder en competitividad y desarrollo productivo de Atacama, creando valor a través de la gestión de lineamientos estratégicos, agendas y programas regionales.

Misión: Liderar y gestionar estrategias y agendas que promuevan el desarrollo productivo sustentable a través de la articulación público-privado, que permitan orientar acciones en materia de fomento e innovación para aumentar la competitividad de los negocios de Atacama.

¿Cómo crean valor la Agencia?



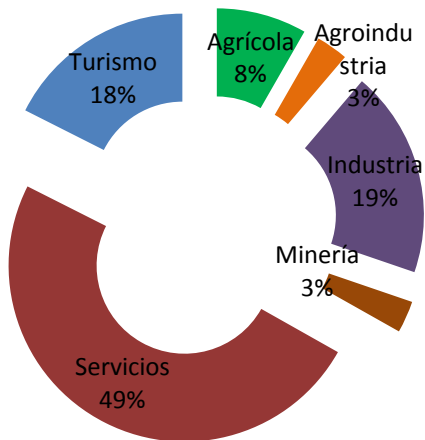
Conocer a la Microempresa

Consejo Estratégico de la Agencia Regional de Desarrollo Productivo (ARDP) solicita un diagnóstico de la microempresa en la Región de Atacama.

Objeto: identificar los factores que inciden en el éxito económico de la microempresa por comuna y por género, para poder definir propuestas de acción y mejoramiento competitivo.

Estudio realizado por Consultora Hamburg (2008) y financiado por la ARDP

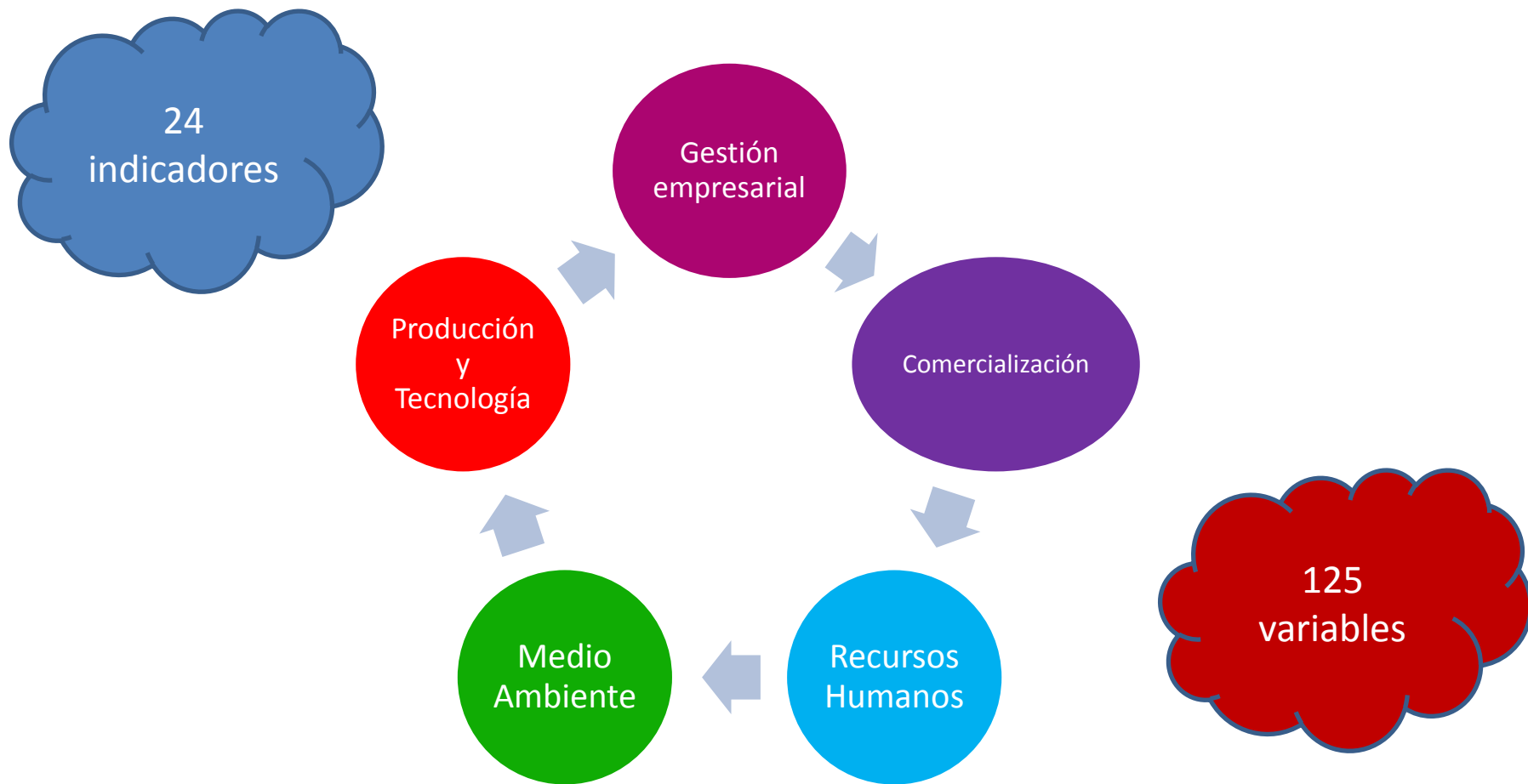
607
microempresas
evaluadas
205 mujeres
402 hombres



En Atacama al
2006, el SII registra
un total de 9.301
microempresas



Los factores evaluados





Formación empresarial

Cultura empresarial

Estructura del empleo

Adopción de sistemas contables

Adopción de sistemas de producción y mercado

Adopción de indicadores de evaluación

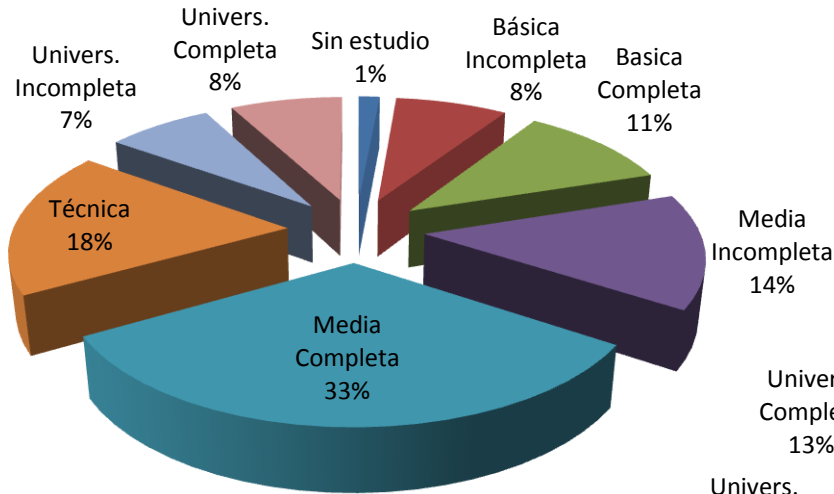
Problemática de la empresa

Articulación empresarial

Pago de deudas

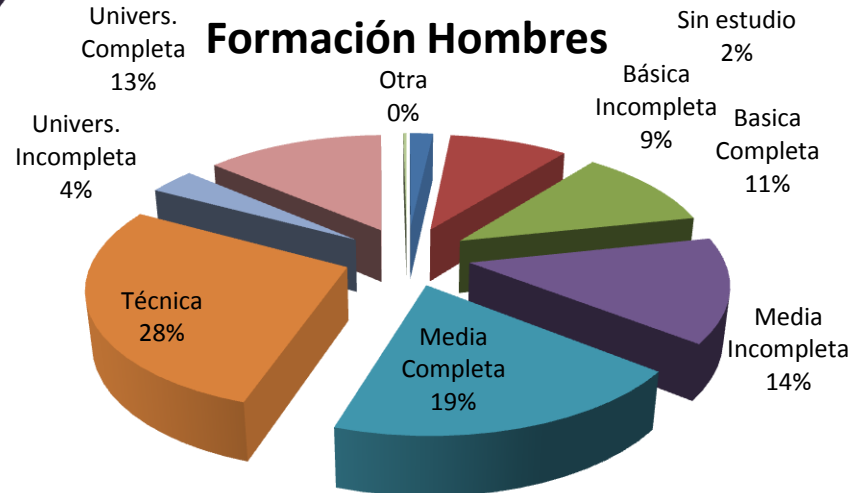
Formación Empresarial

Formación Mujeres



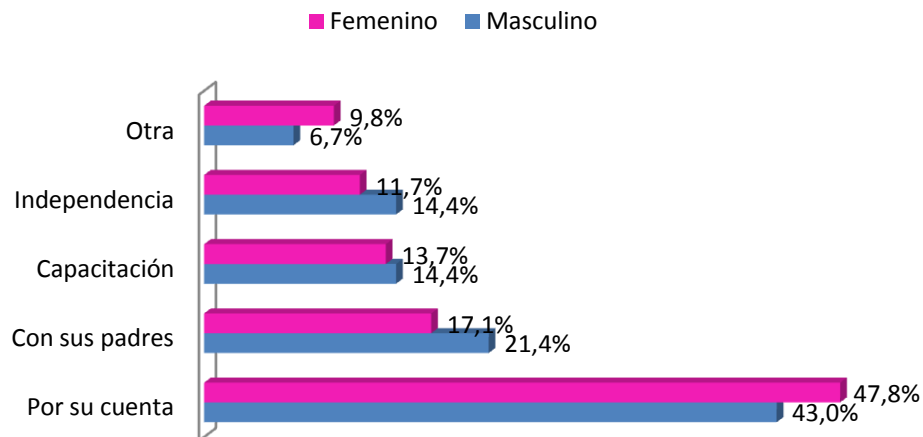
Las mujeres tienen menos nivel educacional

Formación Hombres



Aprendizaje Empresarial

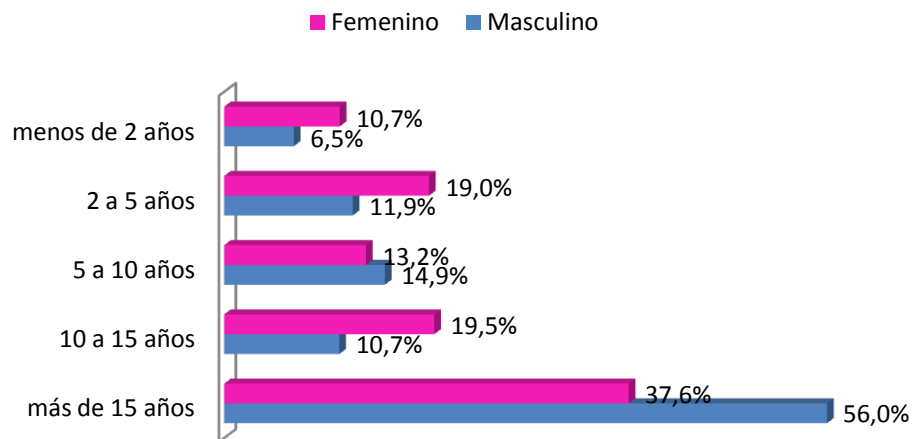
Origen del aprendizaje



Las mujeres se capacitan más por su cuenta

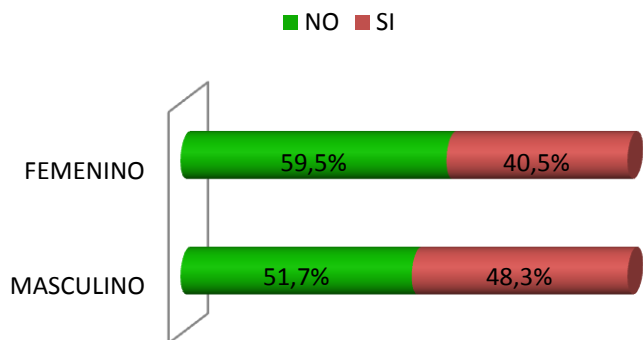
Las mujeres son más nuevas en los negocios

Años en el negocio

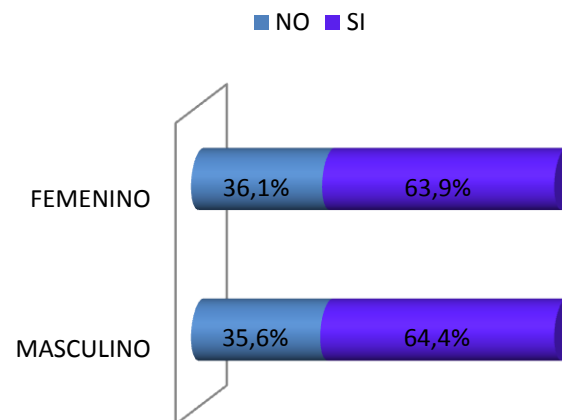


Las mujeres se asocian menos, se endeudan menos y mantienen menos registros contables.
74,6% de las mujeres tiene cuenta en el Banco
77,4% de los hombres

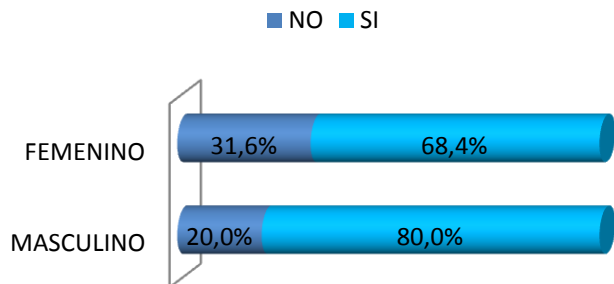
ASOCIATIVIDAD



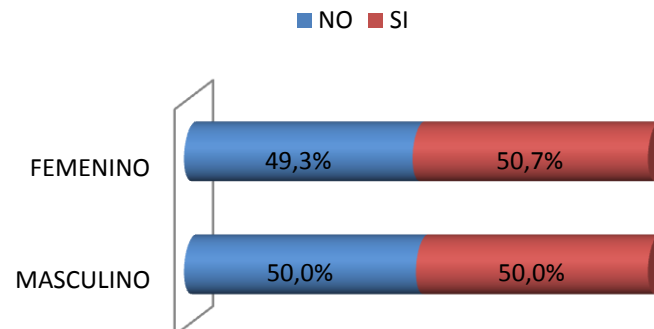
DEUDAS



REGISTRO CONTABLE



APOYO

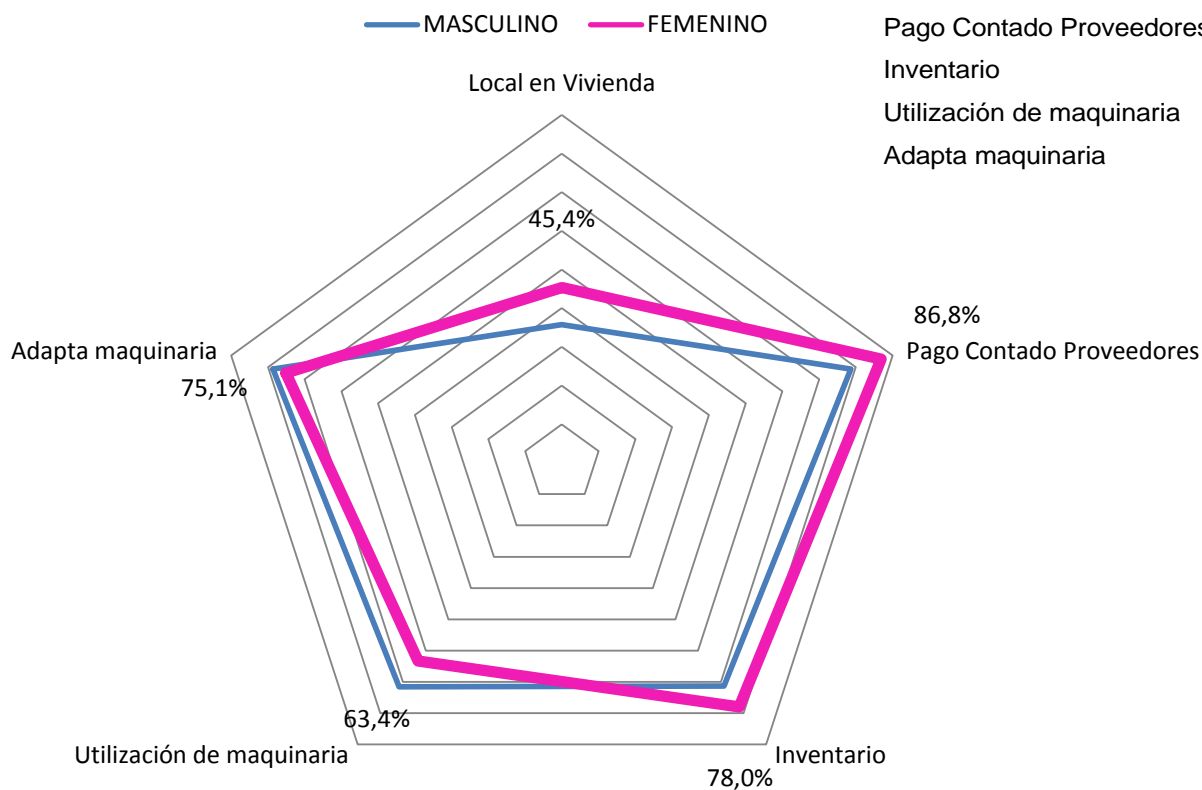




Readecuación del local
Acceso a insumos
Acceso a maquinaria y equipo
Eficiencia de los procesos productivos

Las mujeres trabajan desde su casa y prefieren pagar al contado

SI PRESENTA VARIABLE



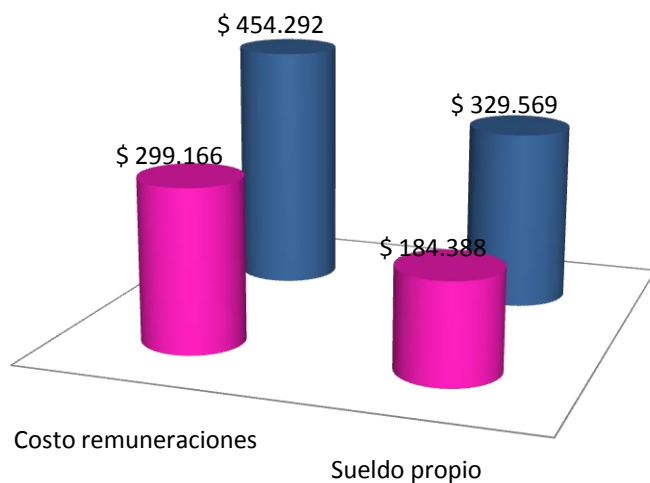
	SI	
	MASCULINO	FEMENINO

Local en Vivienda	35,8%	45,4%
Pago Contado Proveedores	78,6%	86,8%
Inventario	71,4%	78,0%
Utilización de maquinaria	71,6%	63,4%
Adapta maquinaria	78,6%	75,1%

Costos y productividad

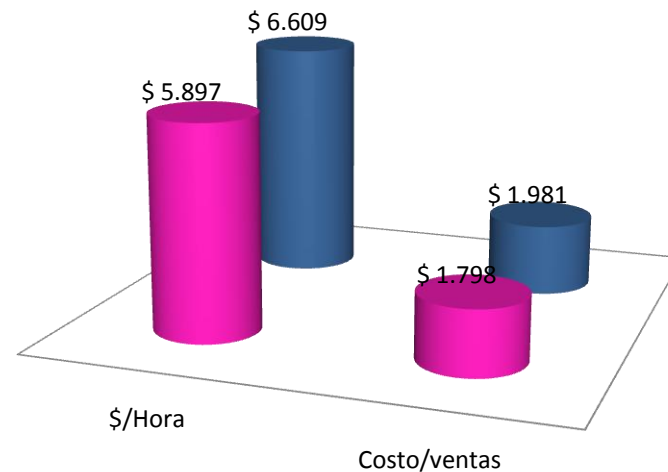
REMUNERACIONES

■ FEMENINO ■ MASCULINO



PRODUCTIVIDAD

■ FEMENINO ■ MASCULINO



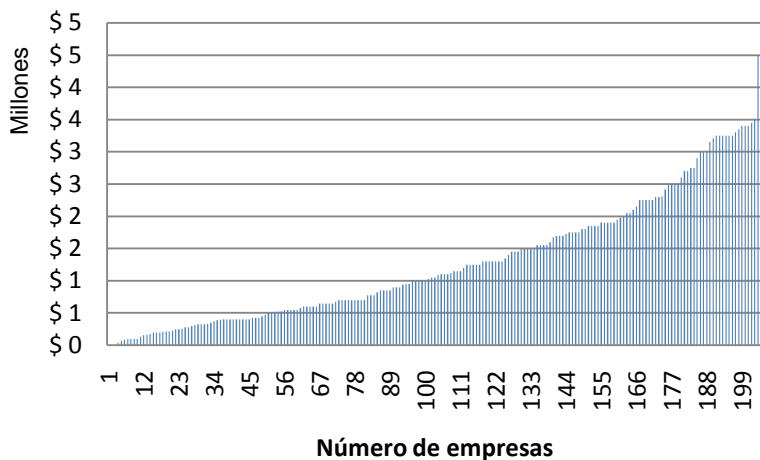
	Promedio	Masculino	Femenino
Costo de producción		\$ 1.080.110	\$ 893.553
Inversión		\$ 24.622.519	\$ 16.130.951



Capacidad de comercializar productos
Calidad de los productos
Introducción y consolidación de nuevos productos y mercados
Identificación de potencialidades y limitaciones de mercados
Financiamiento de clientes
Contactos comerciales y concreción de negocios

Ventas (millones de pesos)

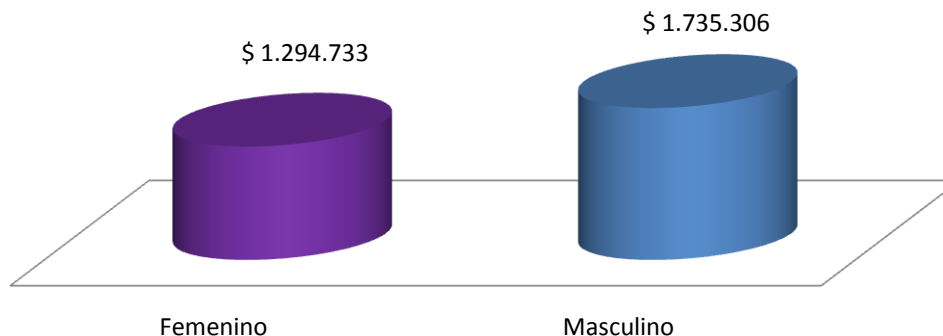
VENTAS FEMENINAS



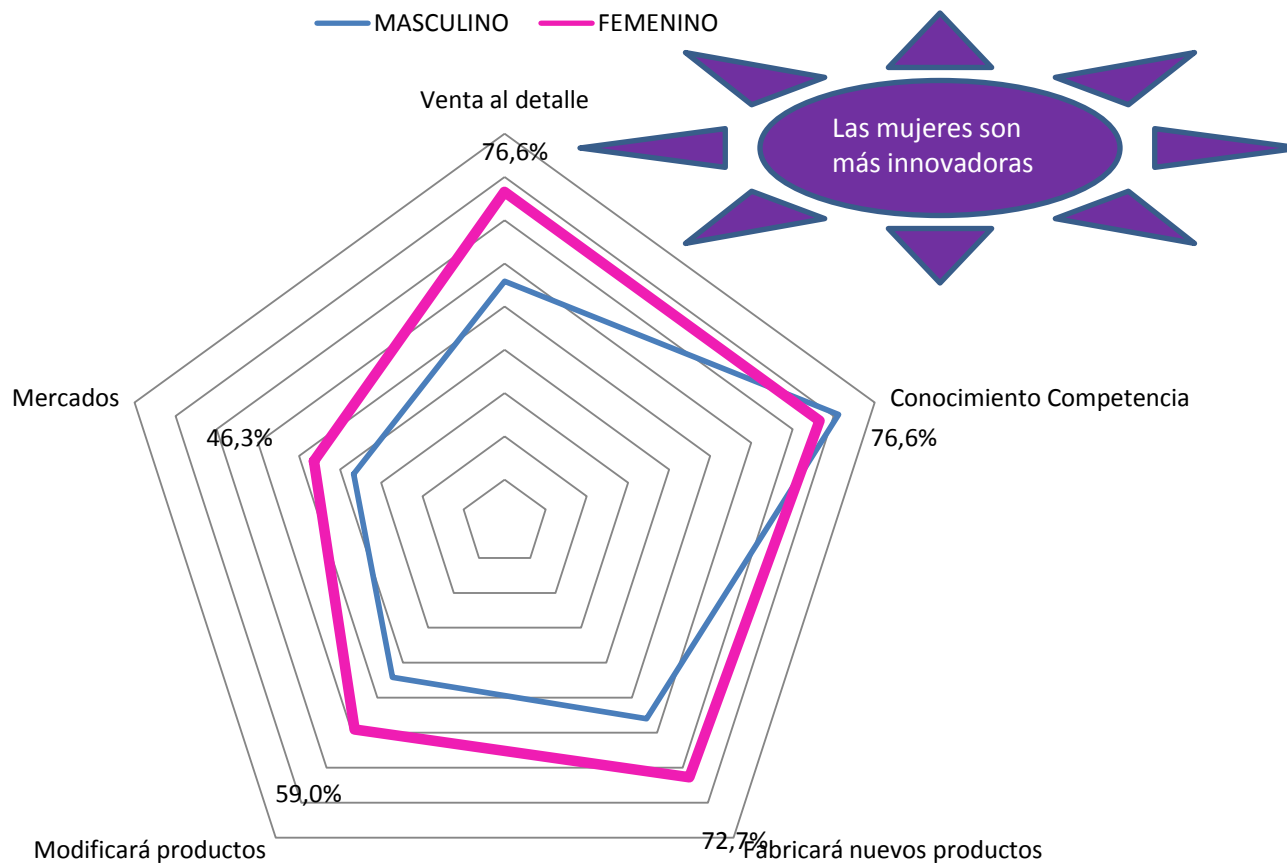
VENTAS MASCULINAS



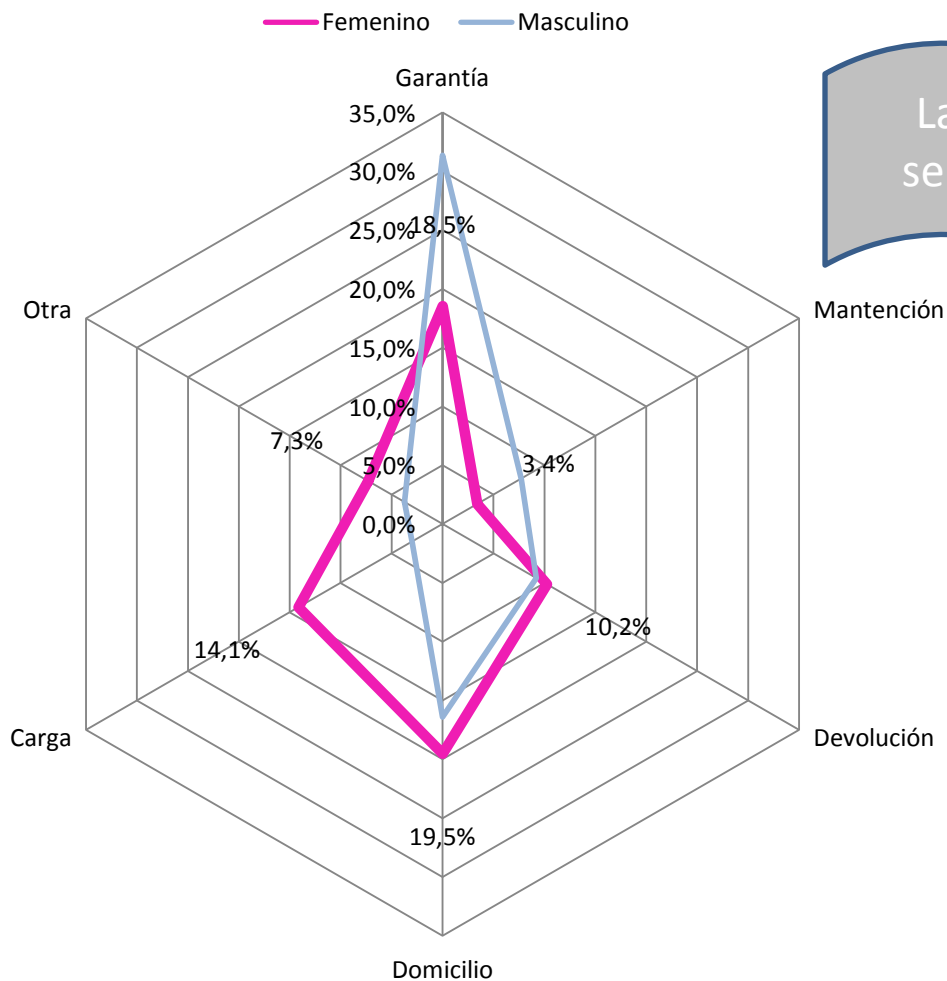
Ventas promedio (\$)



	% MASCULINO	% FEMENINO	N MASCULINO	N FEMENINO
Venta al detalle	55,9%	76,6%	227	157
Conocimiento Competencia	81,3%	76,6%	330	157
Fabricará nuevos productos	55,9%	72,7%	227	149
Modificará productos	44,1%	59,0%	179	121
Mercados	36,7%	46,3%	149	95



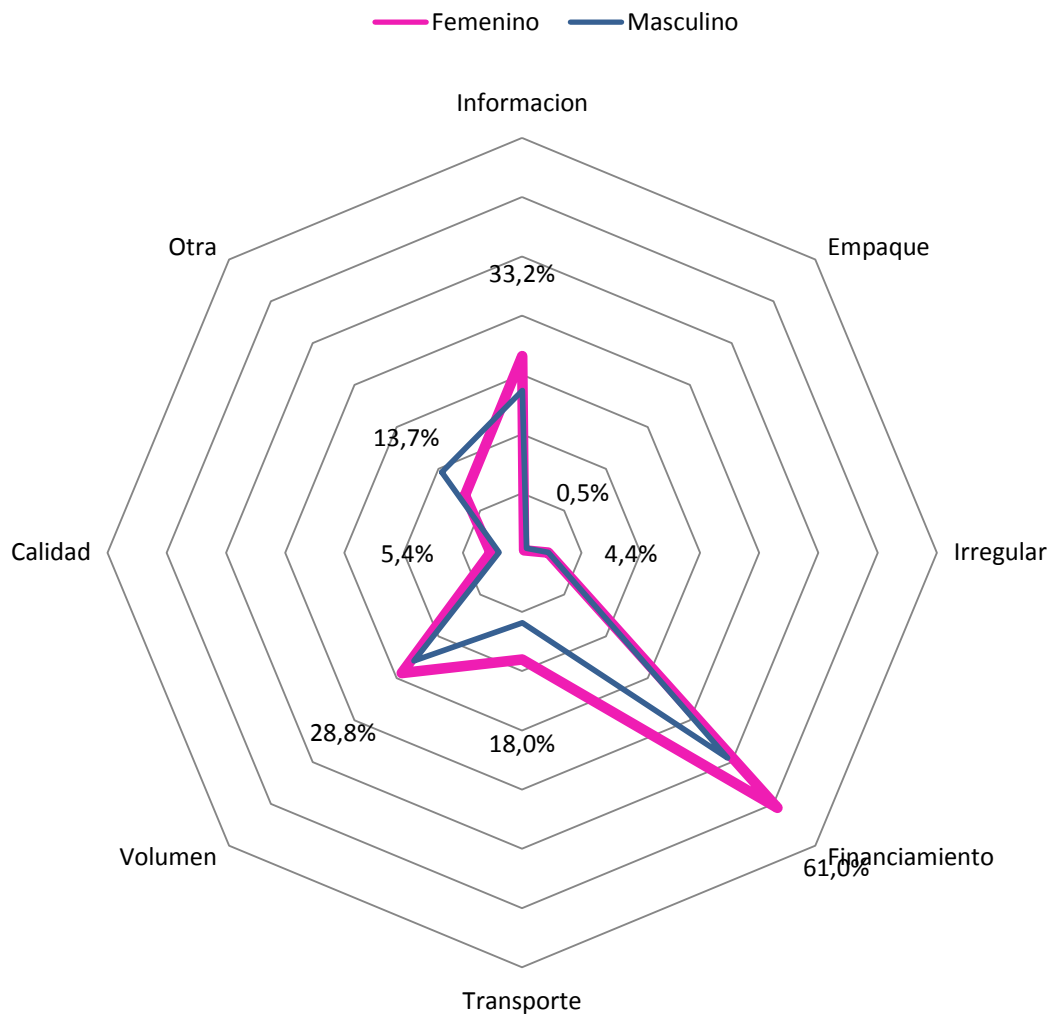
Servicio post venta



Las mujeres prestan servicios post venta a domicilio

Limitantes del negocio:

Financiamiento, volumen e información

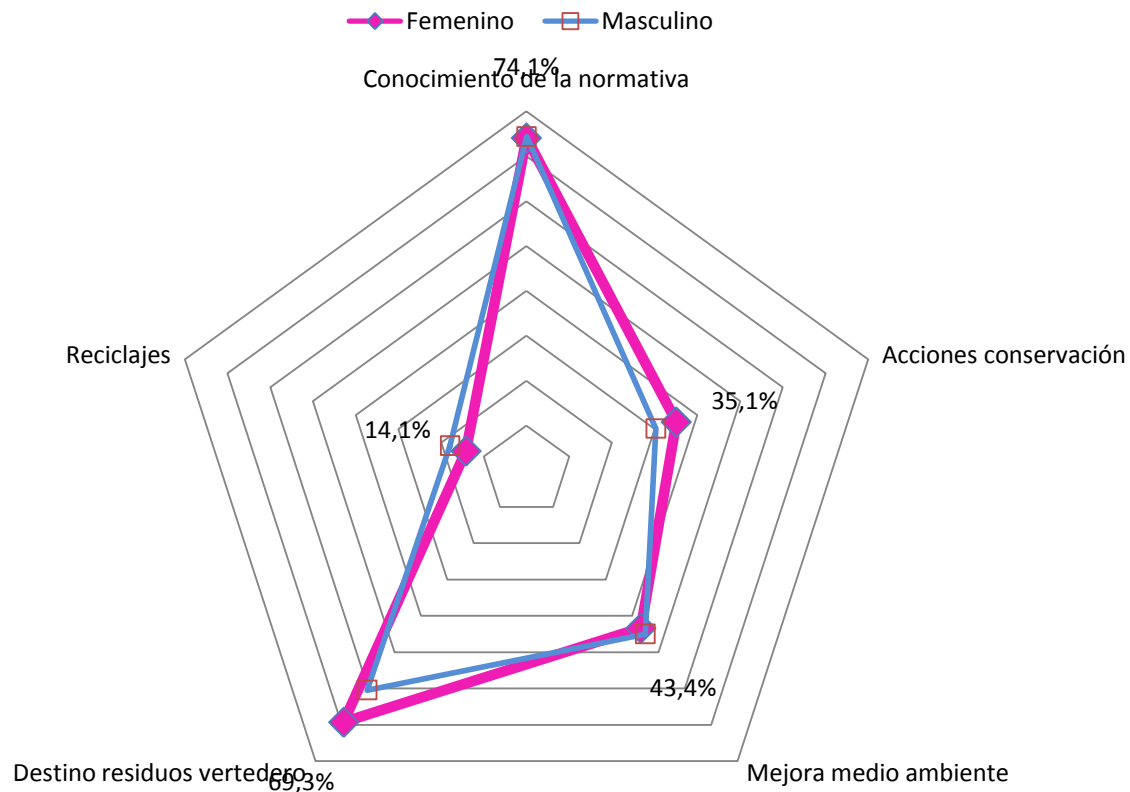




Utilización de los recursos naturales

Ahorro de insumos y energía

Minimización y reciclaje de desperdicios



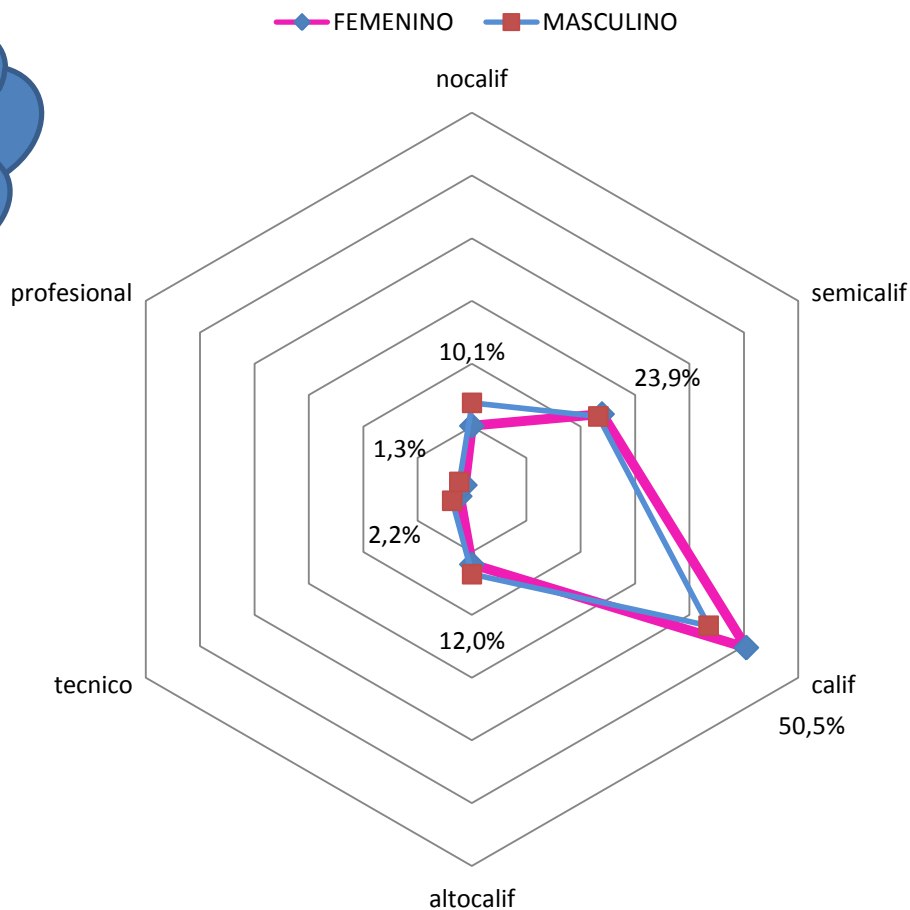


Calidad técnica de los
trabajadores

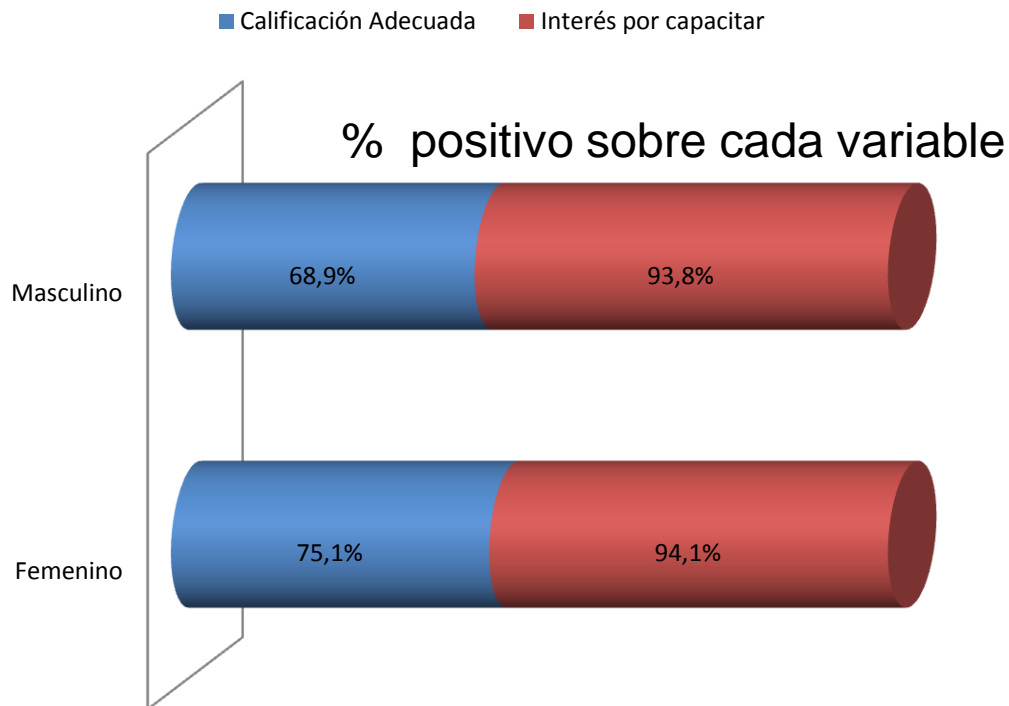
Ahorro y consumo
familiar

Calificación de trabajadores

Menos profesionales y técnicos

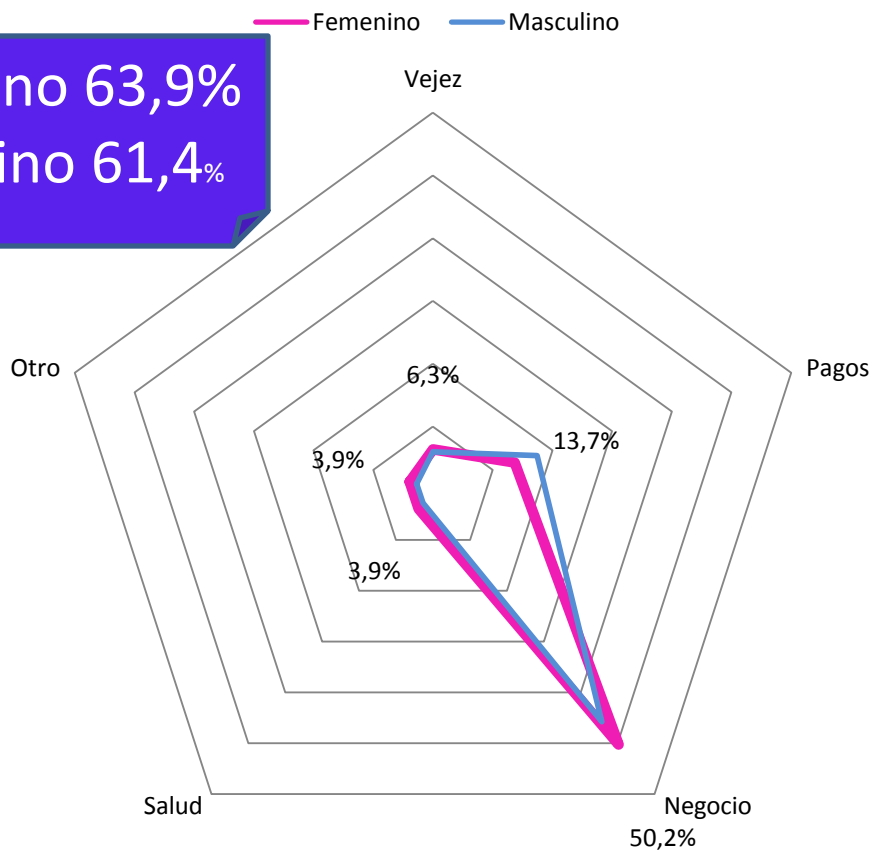


Interés por capacitar

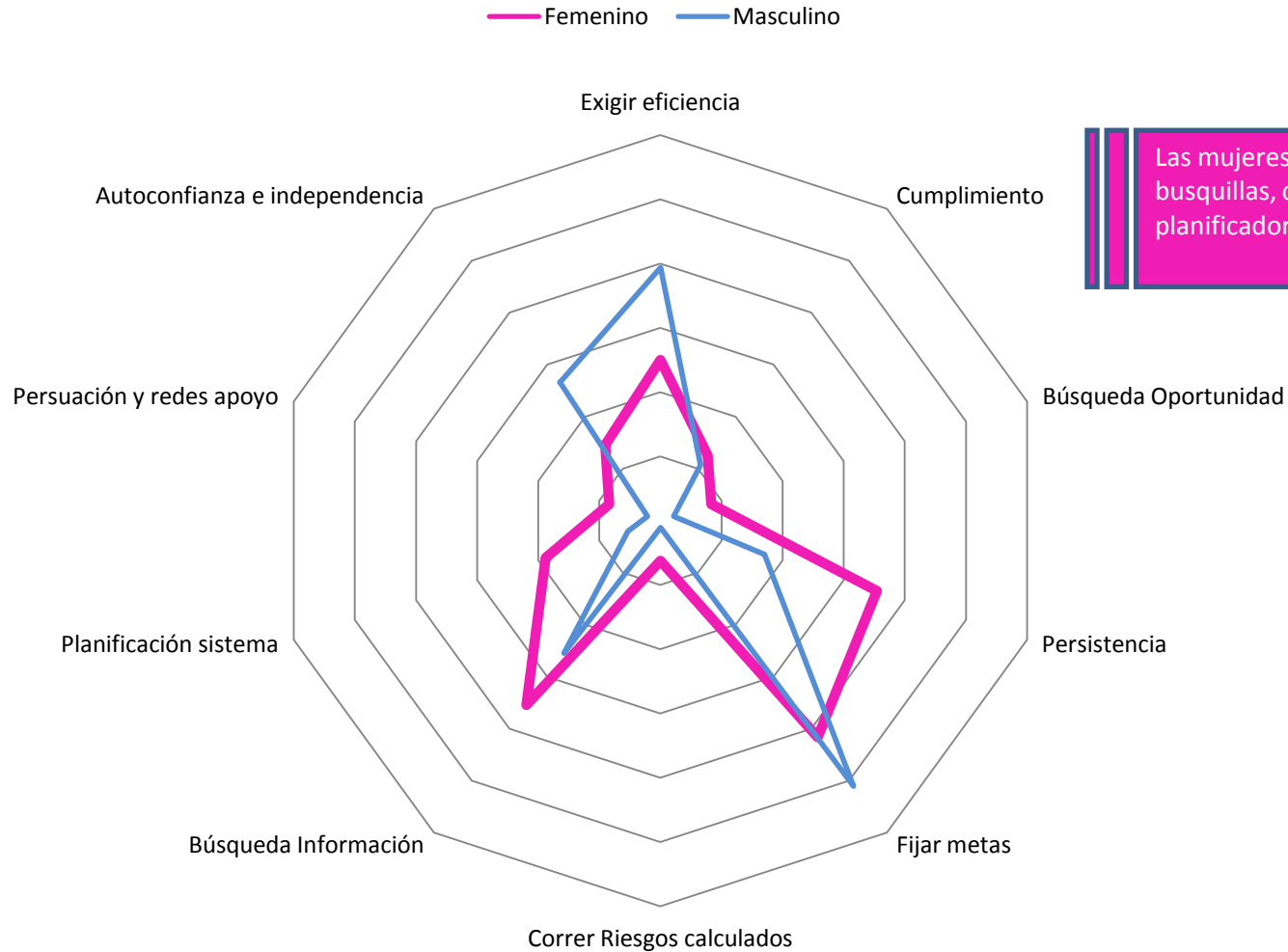


Capacitación	Frecuencia
hotelería, cocina y turismo	99
agricultura	71
seguridad	63
administración	56
nueva tecnología	49
comercial	46
mecánica	43
computación	26
minería	25
uso de maquinas	13
textil	11
Normativas y calidad	10
uso nueva tecnología	9
contables	9
uso de herramientas	8
acuicultura	4
apicultura	3

Ahorro Femenino 63,9%
Ahorro Masculino 61,4%



Características comportamiento emprendedor



Las mujeres son más busquillas, cumplidoras y planificadoras

Conclusiones, los ¿porqués?

- ¿Son las diferencias entre géneros dramáticas? No lo son
- ¿Porqué no hay más mujeres empresarias?
- ¿Porqué no alcanzaron a llegar a la educación superior?
- ¿Porqué tienen los negocios en sus casas?
- ¿Por qué son nuevas en los negocios?
- ¿Porqué se asocian menos las mujeres?
- ¿Porque aprenden por si mismas?
- Porque tienen más stock, no saben de administración o tienen mayor aversión al riesgo?
- ¿Por qué son más informales en su estructura empresarial?
- ¿Porqué se endeudan menos y ahorran mas?
- ¿Porqué el Índice de productividad es menor que el de los hombres y menor su salario promedio?
- ¿Porqué venden menos que los hombres?
- ¿Por qué son más innovadoras?

Algunas propuestas.....

Gestión Empresarial	Propuesta de acción y mejoramiento competitivo
Educación	Generar programas educativos vinculados a negocios competitivos
	Fortalecimiento educación técnica con énfasis en emprendimiento
	Mejorar nivel educacional, completar enseñanza media
Capacitación	Certificación de competencias laborales
	Sistema de capacitación de acuerdo a necesidades del negocio: innovación, gestión, planificación

Producción y tecnología	Propuesta de acción y mejoramiento competitivo
Productividad	Programas de mejoramiento a la calidad, vinculado con empresas
	Facilitar instrumentos de fomento de acuerdo a la realidad regional y su desafíos: incubadoras
	Fortalecer asociatividad
Innovación	Incrementar uso de TICS
	Promover capital de riesgo
	Facilitar transferencia tecnológica



Algunas propuestas.....

Comercialización y administración	Propuesta de acción y mejoramiento competitivo
Ventas	Incrementar tamaño de mercado Revisar instrumentos y aplicación regional en función de un negocio con futuro Introducir técnicas de evaluación y seguimiento mercado Mejorar en conocimiento de la cadena y del negocio
Administración	Mejorar sistemas contables , de producción y de gestión Reducir brechas en financiamiento, información y volúmenes de producción

Medio Ambiente	Propuesta de acción y mejoramiento competitivo
Concepto	Incorporar sustentabilidad en mente de empresaria.

Recursos Humanos	Propuesta de acción y mejoramiento competitivo
	Facilitar la formalidad a nivel de empresas y de contratación mano de obra mentar tamaño de mercado
	Revisar instrumentos y aplicación regional en función de un negocio con futuro
	Introducir técnicas de evaluación y seguimiento mercado

Muchas Gracias

