

Las barreras a la actividad emprendedora en Uruguay

QUINTA Y ÚLTIMA PARTE: LA SITUACIÓN DE LOS EMPRENDEDORES ACTIVOS Y CONCLUSIONES

● POR LEONARDO VEIGA, RESPONSABLE DEL GEM URUGUAY; ISABELLE CHAQUIRIAND, DIRECTORA DE XCALA; Y AGUSTINA BARTESAGHI, ASISTENTE DE INVESTIGACIÓN

Este es el quinto de una serie de artículos basados en un informe de investigación sobre barreras de género al emprendimiento realizado por el Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM¹ conjuntamente con Endeavor Uruguay, y con el apoyo del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Grupo BID. Dicho estudio estuvo orientado a identificar las principales barreras que enfrentan quienes se están iniciando en la actividad emprendedora.

En la primera entrega analizamos las marcadas diferencias en los niveles de actividad emprendedora entre hombres y mujeres. En la segunda nos concentraremos en examinar si pueden ser explicadas por diferencias de género en la valoración de la actividad emprendedora, características personales o identificación de oportunidades. A partir de esa entrega los artículos subsiguientes han analizado información adicional que fue recopilada específicamente para esta investigación. En los ciclos 2014 y 2015, GEM Uruguay y Endeavor han agregado a la encuesta del GEM algunas preguntas adicionales orientadas a identificar los obstáculos específicos que pueden estar limitando la actividad emprendedora en Uruguay, tanto en cantidad

como calidad. En el tercer artículo analizamos los obstáculos que perciben los emprendedores potenciales, que definimos como aquellos que no catalogan como emprendedores, pero que manifiestan la intención de emprender en los próximos tres años.

En la cuarta entrega analizamos las respuestas de los emprendedores nacientes, que son aquellos que se encuentran en el primer estadio de la condición de emprendedores. En esta entrega analizamos la situación en lo que respecta a los nuevos emprendedores, que son emprendedores operativos y realizamos un cierre de la serie, extrayendo conclusiones de los hallazgos realizados.

Nuevos emprendedores

La siguiente fase en el proceso emprendedor, tal como ya hemos visto, es la del emprendimiento operativo. A los emprendedores de esta fase el GEM los denomina *dueños y administradores de un nuevo negocio*, o más brevemente, *nuevos emprendedores*.

La primera de las preguntas que se repitió para este grupo es la referida a cuáles áreas planteaban mayores desafíos. Los resultados se presentan en la Gráfica 1.

Si se comparan las respuestas de los nuevos emprendedores con las obtenidas de los emprendedores nacientes a nivel global encontramos que los pesos relativos de las distintas

¹ El Centro de Emprendimiento Deloitte del IEEM es el Equipo Nacional del GEM para Uruguay.

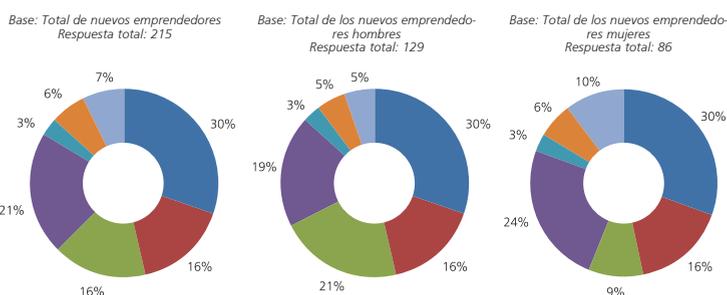


EL CAMBIO MÁS IMPORTANTE ENTRE LOS EMPRENDEDORES NACIENTES Y LOS NUEVOS EMPRENDEDORES ES QUE LAS MARCADAS DIFERENCIAS QUE EXISTÍAN EN EL PESO RELATIVO ASIGNADO A LAS ÁREAS COMERCIAL Y FINANCIERA ENTRE HOMBRES Y MUJERES TIENDEN A DESAPARECER.

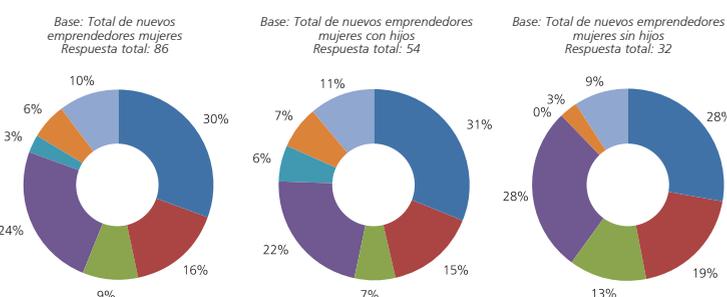
áreas funcionales desafiantes son razonablemente similares. Sin perjuicio de ello, el peso del área financiera disminuye (21 % en nuevos *versus* 26 % en nacientes) y la gestión de personal aumenta (16 % en nuevos *versus* 12 % en nacientes).

Cuando analizamos separadamente las respuestas de hombres y mujeres encontramos que la gestión de recursos humanos se plantea marcadamente más desafiante para los hombres que para las mujeres (21 % para hombres *versus* 9 % para las mujeres), mientras que el área financiera sigue siendo vista como un desafío mayor para las mujeres (24 % para las mujeres *versus* 19 % para los hombres). Es notable la convergencia en esta fase de los pesos relativos entre hombres y mujeres de la importancia asignada a las áreas comercial y financiera entre hombres y mujeres tienden a desaparecer. ¿Qué explicación tiene esto? Identificamos dos hipótesis posibles. La primera es que aquellas áreas que fueron percibidas por algunos como especialmente desafiantes se transformaron en obstáculos que impidieron pasar a la fase siguiente. La

Gráfica 1 – Nuevos emprendedores–áreas funcionales desafiantes, ¿cuál área le presenta mayores desafíos en su nuevo negocio? Totales, hombres y mujeres. 2014-2015



Gráfica 2 – Nuevos emprendedores–áreas funcionales desafiantes, ¿cuál área le presenta mayores desafíos en su nuevo negocio? Mujeres con y sin hijos a cargo. 2014-2015



REFERENCIAS GRÁFICAS 1 y 2

■ Comercial ■ Productiva ■ Gestión RRHH ■ Financiera ■ Otra ■ No sabe ■ Ninguna
Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.

las mujeres entre emprendedores nacientes). En síntesis, el cambio más importante entre los emprendedores nacientes y los nuevos emprendedores es que las marcadas diferencias que existían en el peso relativo asignado a las áreas comercial y financiera entre hombres y mujeres tienden a desaparecer. ¿Qué explicación tiene esto? Identificamos dos hipótesis posibles. La primera es que aquellas áreas que fueron percibidas por algunos como especialmente desafiantes se transformaron en obstáculos que impidieron pasar a la fase siguiente. La

segunda hipótesis es que una vez que el emprendimiento se vuelve operativo los emprendedores descubren que la realidad del desafío no se corresponde a lo que anticipaban en la fase previa.

En la Gráfica 2 tenemos la desagregación dentro de las nuevas emprendedoras de aquellas que tienen hijos a cargo y las que no. La estructura es bastante similar y las diferencias en la importancia relativa de algunas áreas podrían deberse a errores muestrales derivados del tamaño de las muestras.

PARA LAS MUJERES QUE SON NUEVAS EMPRENDEDORAS LA ORGANIZACIÓN ES RELATIVAMENTE MÁS IMPORTANTE QUE PARA LOS HOMBRES, MIENTRAS QUE EL CONTROL LO ES PARA ESTOS ÚLTIMOS.

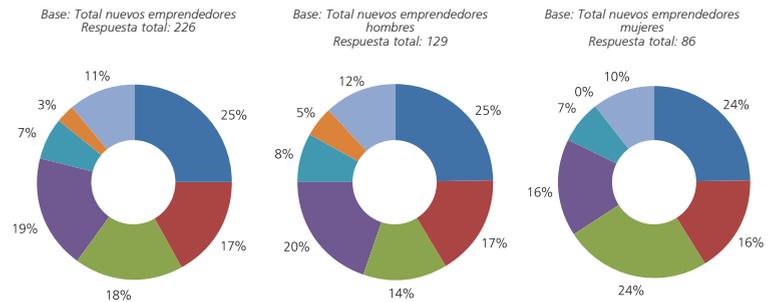
Sin perjuicio de ello parece que las mujeres sin hijos perciben las áreas financiera (28 % en mujeres sin hijos a cargo *versus* 22 % en mujeres con hijos a cargo) y de gestión de recursos humanos (13 % en mujeres sin hijos a cargo *versus* 7 % en mujeres con hijos a cargo) como relativamente más desafiantes.

La siguiente pregunta repetida es la referente a la gestión del emprendimiento. Los resultados se presentan en la Gráfica 3.

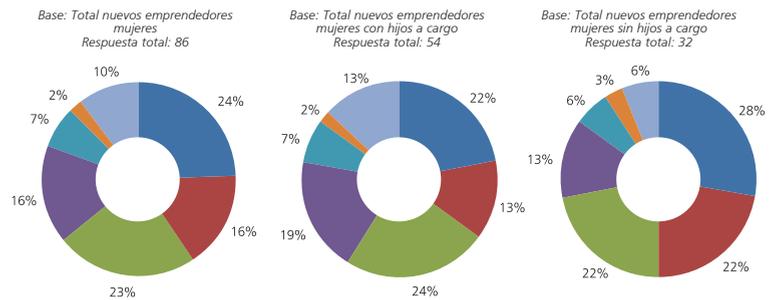
Puede observarse que la etapa del proceso empresarial que es considerado el más desafiante entre los nuevos emprendedores es la planificación (25 %), seguido muy de cerca por la dirección e integración de personal (17 %), la organización (18 %) y el control (19 %). Pero cuando analizamos separadamente por género, la organización pesa más entre las mujeres (24 % para las mujeres *versus* 14 % entre los

HAY UNA PAUTA CLARA QUE INDICA QUE MIENTRAS LAS NUEVAS EMPRENDEDORAS SIN HIJOS A CARGO PRIORIZAN LA SELECCIÓN, RETENCIÓN Y DIRECCIÓN DE PERSONAL COMO UNA FASE CLAVE, LAS NUEVAS EMPRENDEDORAS CON HIJOS PRIORIZAN EL CONTROL.

Gráfica 3 – Nuevos emprendedores–etapas de la gestión desafiantes, ¿cuál es la etapa del proceso empresarial que le presenta mayores desafíos en su nuevo negocio? Total, hombres y mujeres. 2014-2015



Gráfica 4 – Nuevos emprendedores–etapas de la gestión desafiantes, ¿cuál es la etapa del proceso empresarial que le presenta mayores desafíos en su nuevo negocio? Mujeres con y sin hijos a cargo. 2014-2015



REFERENCIAS GRÁFICAS 3 y 4

■ Planificación ■ Dirección e integración RRHH ■ Organización
■ Control ■ Ninguna ■ Otra ■ No sabe

Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.

hombres) y el control entre los hombres (20 % para los hombres *versus* 16 % entre las mujeres). En síntesis, para las mujeres que son nuevas emprendedoras la organización es relativamente más importante que para los hombres, mientras que el control lo es para estos últimos.

Cuando analizamos los cambios entre la fase de emprendedores nacientes y nuevos emprendedores

encontramos que la planificación pierde peso (37 % en emprendedores nacientes *versus* 25 % en nuevos emprendedores) y aumenta el peso de la organización (11 en emprendedores nacientes *versus* 18 % en nuevos emprendedores), lo que es consistente con el hecho de que los emprendedores han pasado a una etapa operativa, donde la relevancia relativa de los procesos cambia. En la discriminación entre nuevas



Nadie abre un negocio porque le gusta administrar los pagos

Con cuenta pyme, dedícate a lo que realmente importa: tu vocación.



Gestiona tu empresa desde la web o en tu celular.

- Pagá sueldos y proveedores, online.
- Gestiona el alta y baja de empleados desde el sitio transaccional de Itaú.



Más comodidad en tu día a día

- Atención personalizada.
- Chequeras a domicilio y horario extendido de buzones en agencias.



Acceso a créditos y tarjetas

- La tarjeta de crédito para tu empresa tiene más beneficios.
- Acceder a líneas de sobregiro, préstamos para aguinaldos e hipotecarios, es más simple.

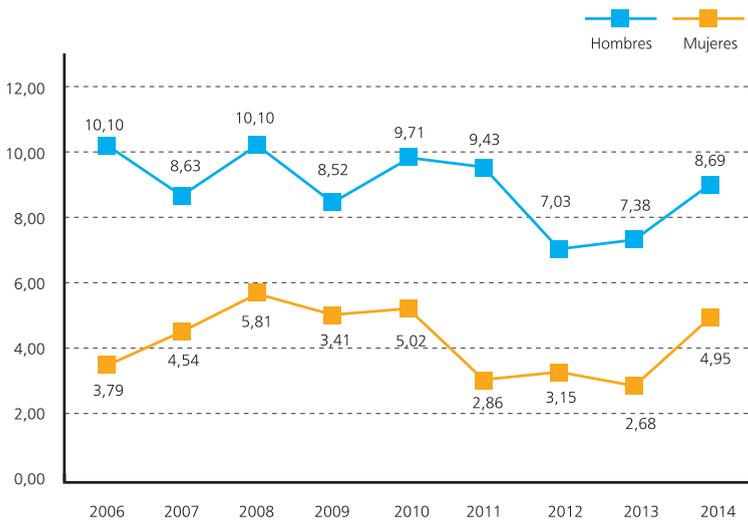


Beneficios exclusivos

- Tarjetas de débito con beneficios Itaú.

Más información al **1784** o en www.itaú.com.uy

Gráfica 5 – Dueños y gerentes de firmas establecidas diferenciados entre hombres y mujeres. 2014-2015



Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.

emprendedoras con y sin hijos pueden observarse diferentes énfasis. Las mujeres sin hijos asignan más importancia a la dirección e integración de personal (22 % en mujeres sin hijos a cargo *versus* 13 % en mujeres con hijos a cargo), mientras las mujeres con hijos asignan más importancia al control (19 % en mujeres con hijos a cargo *versus* 13 % en mujeres sin hijos a cargo).

Hay, pues, una pauta clara que indica que mientras las nuevas emprendedoras sin hijos a cargo priorizan la selección, retención y dirección de personal como una fase clave, las nuevas emprendedoras con hijos priorizan el control.

Firmas establecidas

Luego de 42 meses de pagar sueldos el negocio deja de ser

considerado un emprendimiento para el GEM, para pasar a la categoría de empresa establecida. En la Gráfica 5 puede observarse que los hombres que son dueños/administradores de negocios establecidos pasó de 10,10 % en 2006 a 8,69 % en 2014², y las tasas promedios pasaron de 9,41 % a 8,13 % (una disminución del 13,6 %). En el caso de las mujeres, en 2006 era 3,79 % y en 2014, 4,95 %, pasando de un promedio de 4,51 % en el primer cuatrienio a 3,41 % en el segundo. La tasa promedio para los ocho años en el caso de los hombres es de 8,84 % y para las mujeres 4,02 %. Tomando los ocho años tenemos que en promedio los hombres que son dueños y gerentes de establecimientos consolidados son 2,2 veces más que las mujeres. Si tomamos

EN PROMEDIO LOS HOMBRES QUE SON DUEÑOS Y GERENTES DE ESTABLECIMIENTOS CONSOLIDADOS SON 2,2 VECES MÁS QUE LAS MUJERES.

esta relación por cuatrienios tenemos que era de 2,09 veces en el primero y 2,39 en el segundo. Sin embargo, si tomamos 2014 esa relación es de 1,8. Dado el error muestral asociado a un número reducido de casos, los acumulados cuatrienales son más representativos e indican que la tendencia es que el aumento en la cantidad de emprendedoras no ha sido suficiente para neutralizar la tendencia a la masculinización de la comunidad empresaria. Y mucho menos para revertir el abrumador dominio de los hombres dentro de esta comunidad. Un dato complementario valioso para comprender lo que está pasando en la comunidad empresarial es analizar la estructura de edades.

En la Gráfica 6 tenemos que tomando el promedio de los nueve años el grupo con mayor peso dentro de los dueños/administradores de negocios establecidos es el de 45-54 años de edad (30,61 %), seguido por el tramo 35-44 (28,16 %). Si analizamos

SE ESTARÍA DANDO UN ENVEJECIMIENTO DE LA COMUNIDAD EMPRESARIAL, CON UNA TENDENCIA RECIENTE AL REJUVENECIMIENTO QUE NO HA TENIDO AÚN LA CAPACIDAD DE REVERTIR EL PROCESO.

² Debido a un error en la encuesta los datos recopilados para el año 2015 no son representativos.



LA FALTA DE RENTABILIDAD ES EL PRINCIPAL FACTOR EXPLICATIVO DEL CIERRE DE NEGOCIOS, SIENDO EL SEGUNDO FACTOR “MOTIVOS PERSONALES”, CON MAYOR PESO ENTRE LAS MUJERES QUE ENTRE LOS HOMBRES.

la evolución entre cuatrienios encontramos que todos los tramos entre 25 y 54 años de edad han disminuido su participación, mientras aumenta la participación de las puntas, en los tramos de 18-24 años (aumenta un 19,5 % su participación) y 55-64 años (32,3 %). Ponderando la edad promedio de cada tramo por el porcentaje de participación tenemos que la edad promedio de los dueños/administradores de negocios establecidos es de 43,7 años si tomamos los ocho años, habiendo pasado de 43,3 años en el primer cuatrienio a 44,2 años en el segundo. Se estaría dando, pues, un envejecimiento de la comunidad empresarial, con una tendencia reciente al rejuvenecimiento que no ha tenido aún la capacidad de revertir el proceso.

Retiro de negocios

El GEM formula preguntas adicionales a aquellas personas que han tenido un negocio y se retiraron, no importa cuál sea el motivo (cierre, venta, etc.). Estas preguntas proporcionan

ES NECESARIO INSISTIR EN LA DIFUSIÓN DE INFORMACIÓN SOBRE EMPRENDEDORES NACIONALES EXITOSOS, FOMENTAR SU RECONOCIMIENTO SOCIAL Y LA CONCIENTIZACIÓN DE LA IMPORTANCIA QUE TIENEN PARA EL DESARROLLO DEL PAÍS.

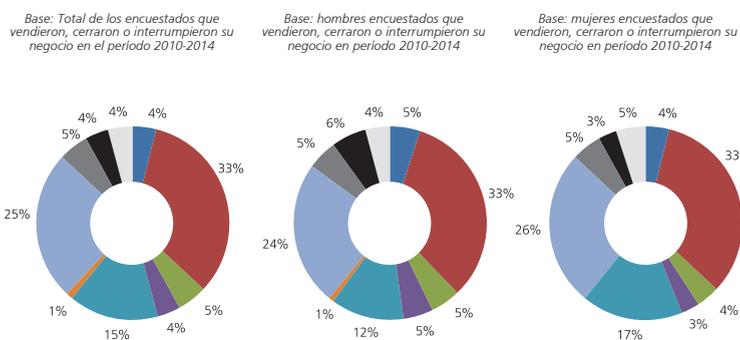
Gráfica 6 – Dueños y gerentes de firmas establecidas según la estructura de edades



	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
55-64	14,46	17,34	14,68	18,51	15,89	15,74	18,12	24,23	27,51	21
45-54	26,21	34,15	26,17	35,19	34,36	22,91	35,95	34,17	27,41	29,58
35-44	33,67	32,49	34,07	28,65	27,59	32,22	30,19	26,84	18,58	17,27
25-34	19,03	11,19	21,53	14,29	17,62	21,61	10,03	10,32	22,26	25,44
18-24	6,63	4,83	3,56	3,36	4,54	7,52	5,72	4,44	4,24	6,71

Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay

Gráfica 7 – Motivos del abandono de negocios, discriminados por género. ¿Cuál es la razón más importante por la cual usted se retiró del negocio? 2010-2014



REFERENCIAS

- El cierre fue planificado con antelación
- El negocio no era rentable
- Encontró otro trabajo u oportunidad de negocio
- Jubilación
- Motivos personales
- Otro
- Problemas para obtener financiación
- Tuvo una oportunidad de vender el negocio
- Un incidente

Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.

POR LOS RESULTADOS OBTENIDOS HABRÍA INDICIOS DE QUE LAS CONSECUENCIAS FINANCIERAS TIENEN MUCHO PESO, ESPECIALMENTE ENTRE LAS MUJERES.

información adicional valiosa respecto de los factores que determinan el éxito, fracaso y sustentabilidad de los nuevos negocios. En la Gráfica 7 se presentan los resultados referentes a los motivos de retiro de negocios, con discriminación por género. A efectos de lograr una mayor representatividad hemos acumulado las respuestas de los años 2010 a 2014.

A nivel acumulado se observa que la principal razón para el abandono para el cierre es el hecho de que el negocio no era rentable (33 %), lo que es un

indicador significativo de la preparación —o más bien falta de ella— del encuestado para llevarlo adelante, particularmente en una época en que el contexto ha sido extraordinariamente favorable. Cuando se discrimina por sexo no hay diferencias por género, lo que indicaría que no existe un especial déficit de preparación en el caso de las mujeres. El segundo motivo específico son “motivos personales”. Puede observarse que este motivo pesa bastante más entre las mujeres (17 %) que entre los hombres (12 %). Es resaltable el bajísimo peso que como motivo para el retiro del negocio tiene las dificultades para obtener financiamiento (5 %). En síntesis, la falta de rentabilidad es el principal factor explicativo del cierre de negocios, siendo el segundo factor

“motivos personales”, con mayor peso entre las mujeres que entre los hombres.

Conclusiones

El proceso emprendedor puede ser visualizado como una carrera, en la que van quedando competidores por el camino. En el Cuadro 1 hemos marcado los distintos puntos intermedios de llegada, discriminando entre hombres y mujeres.

Los del arranque son aquellos que consideran tener los conocimientos, habilidades y experiencia que se necesitan para emprender. Les hemos llamado “emprendedores posibles”, es decir, aquellos que consideran no tener otra limitación para emprender que su disposición a hacerlo. Puede observarse que en el promedio 2014-2015 los hombres superan casi en 10 puntos porcentuales a las mujeres.

Como ya analizamos en su momento las mujeres han mantenido desde que se inició el GEM una peor autopercepción. Esto indica que es necesario un esfuerzo importante en los aspectos formativos para neutralizar esta diferencia.

LOS RESULTADOS INDICAN QUE LA EXISTENCIA DE MÁS Y MEJORES INSTRUMENTOS QUE PERMITAN SUPERAR CARENCIAS DE RECURSOS Y LA INCAPACIDAD PARA ASUMIR RIESGOS SON UN FACTOR RELEVANTE AL MOMENTO DE LEVANTAR OBSTÁCULOS A LA ACTIVIDAD EMPRENDEDORA.

Cuadro 1 – Las “pérdidas” del proceso emprendedor, discriminadas por hombres y mujeres (en %). Promedio 2014 - 2015

		(a) Hombres	(b) Mujeres	(a)-(b)
(1)	Emprendedores posibles	67,21	57,41	9,80
(2)	Emprendedores potenciales	36,78	23,97	12,81
(1)-(2)		30,43	33,44	
(3)	Emprendedores nacientes	12,35	6,79	5,56
(2)-(3)		24,43	17,18	
(4)	Nuevos emprendedores	7,29	4,39	2,90
(3)-(4)		5,06	2,39	

Fuente: Centro de Emprendimientos Deloitte del IEEM - GEM Uruguay.



LA CAPACITACIÓN EN GESTIÓN ES UNA DEMANDA QUE SE VUELVE MANIFIESTA CUANDO EL EMPRENDEDOR YA TIENE UN NEGOCIO EN MARCHA, MOMENTO QUIZÁS DEMASIADO TARDÍO, LO QUE INCREMENTA LA TASA DE MORTALIDAD DE LOS EMPRENDEDIMIENTOS.

El siguiente punto intermedio son los emprendedores potenciales, que son aquellos que manifiestan la intención de emprender en los próximos tres años. Puede observarse que se produce aquí una disminución muy marcada con relación a los emprendedores posibles. En el caso de los hombres la cifra baja 30,43 % adicionales y en el caso de las mujeres 33,44 %. ¿Qué puede explicar esta disminución? Ser emprendedor es percibida como una actividad que otorga alto estatus y respecto en Uruguay por un porcentaje similar entre hombres y mujeres, elevado (por encima del 55 % para hombres y mujeres en el 2014 y 2015) pero ligeramente inferior a los emprendedores posibles.

Es percibido como una buena opción de carrera tanto entre hombres como mujeres por un porcentaje de la población cercana al 60 % y se conocen noticias por emprendedores exitosos en un porcentaje similar. Si bien todos estos porcentajes son elevados no necesariamente los resultados positivos se corresponden a las mismas personas en todas estas dimensiones, razón por la cual es acertado suponer que un porcentaje de emprendedores

posibles no llegan a potenciales por alguno de estos factores. En síntesis, si bien los resultados son buenos, es necesario insistir en la difusión de información sobre emprendedores nacionales exitosos, fomentar su reconocimiento social y la concientización de la importancia que tienen para el desarrollo del país.

Otro factor que incide en estas pérdidas es el miedo al fracaso. Si bien el miedo al fracaso es un factor disuasivo al momento de emprender entre los uruguayos que se encuentra en un nivel relativamente bajo, ha ido adquiriendo una relevancia creciente entre las mujeres en los últimos años. El miedo al fracaso puede tener razones de reputación o financieras. Por los resultados obtenidos habría indicios de que las consecuencias financieras tienen mucho peso a este respecto, especialmente entre las mujeres.

Por último, hay una percepción crecientemente pesimista en cuanto a la existencia de oportunidades para emprender. Cuando se consulta respecto de las expectativas de oportunidades para emprender en los próximos seis meses, los resultados han estado declinando desde 2011, ininterrumpidamente, especialmente entre las mujeres, que desde que se disponen de datos del GEM siempre han tenido una visión marcadamente más pesimista.

Es posible que esa visión más pesimista de las mujeres en cuanto

a la existencia de oportunidades para emprender esté correlacionada con la autopercepción de carencias en materia de conocimientos, habilidades y experiencia, en tanto estas son las herramientas no solo para explotar oportunidades, sino también para identificarlas.

Cuando pasamos a la fase de emprendedores nacientes, las pérdidas en el caso de los hombres son superiores a las de las mujeres (24,43 % versus 17,18 %). Si asumimos que las principales dificultades para emprender que visualizan los emprendedores potenciales son las que al final terminan impidiendo el avance, tenemos que los factores financieros (disponibilidad de recursos e incapacidad financiera de asumir riesgos) son factores que tienen un papel preponderante, seguido de compromisos familiares/personales y no haber encontrado una oportunidad de negocios suficientemente atractiva.

Para las mujeres con hijos tienen especial relevancia la disponibilidad de recursos y los compromisos personales/familiares. En el caso de las mujeres sin hijos eso se da con la incapacidad financiera para asumir riesgos y la dificultad para identificar oportunidades atractivas para emprender.

Los resultados indican que la existencia de más y mejores instrumentos que permitan superar carencias de recursos y la incapacidad para

asumir riesgos son un factor relevante al momento de levantar obstáculos a la actividad emprendedora.

El siguiente paso es lograr poner en funcionamiento un emprendimiento, llegar a ser un nuevo emprendedor. También aquí observamos que las pérdidas son mayores en el caso de los hombres que en el de las mujeres (5,06 % *versus* 2,39 %).

Aquí también podemos asumir que los obstáculos y dificultades identificados por los emprendedores nacientes son los que terminan dejando a parte de ellos por el camino antes de llegar a ser nuevos emprendedores, es decir, a poner el funcionamiento el emprendimiento. Encontramos aquí que las principales preocupaciones de las mujeres son de índole financiera y las asociadas a las capacidades de gestión, y las de los hombres de tipo comercial.

La siguiente fase en el proceso del GEM son los negocios establecidos. A diferencia de las etapas anteriores, no existe un período determinado que permita generar información de flujo comparable con las etapas previas.

Sin perjuicio de ello, la composición de los titulares de negocios establecidos entre hombres y mujeres es bastante similar a la los nuevos emprendedores (el flujo que alimenta con nuevos negocios a esta categoría), por

lo que no existen elementos para concluir que haya factores diferenciales por género en esta etapa.

Los nuevos emprendedores deben llevar adelante un emprendimiento que ha tomado existencia, lo que lleva a que tengan conciencia de obstáculos que subestimaban en etapas previas. Para las mujeres son especialmente desafiantes las exigencias en materia de organización y para los hombres los procesos de control. La capacitación en gestión es una demanda que se vuelve manifiesta cuando el emprendedor ya tiene un negocio en marcha, momento quizás demasiado tardío, lo que incrementa la tasa de mortalidad de los emprendimientos.

Como conclusiones finales, podemos decir que:

- Las diferencias entre el emprendimiento masculino y femenino se originan fundamentalmente en las etapas iniciales del proceso, en donde la autopercepción de carencia de capacidades y los obstáculos de índole financiera (disponibilidad de recursos y capacidad de asumir riesgos) tienen un mayor peso disuasivo entre las mujeres que entre los hombres.
- Los obstáculos de índole financiero que más pesan entre las mujeres con hijos a cargo son de disponibilidad de recursos, mientras que entre las mujeres

sin hijos están relacionados a la incapacidad de asumir riesgos.

- La identificación de oportunidades para emprender es decreciente desde 2011, en un proceso de deterioro que se acelera. La única herramienta disponible para revertir este proceso es la capacitación.
- La principal razón de cierre de negocios establecidos es la falta de rentabilidad. Esto también señala necesidades de capacitación que permitan un mejor diseño original del negocio o su reformulación ante un entorno cambiante.

